

# la Boucherie Belge

Editeur responsable : J. Cuypers • Numéro d'autorisation : P106350  
Bureau de dépôt Gent X • 10x/année • 22 sept 2019 n°08

CAMPAGNE :  
LA SEMAINE  
DU STEAK-  
FRITES +  
AFFICHE

# Editorial

## L'ARTISANAT MÉRITE D'ÊTRE RECONNU, SOUTENU ET APPRÉCIÉ.

À la veille de l'ouverture du salon Bibac Plus Fresh à Anvers, avec tous les événements et concours qui l'accompagnent, nous étions réunis au cabinet du Ministre Ducarme pour un brain-storming au sujet de la meilleure manière de valoriser encore davantage une participation au CONCOURS D'EXCELLENCE. C'était chouette d'entendre le Ministre dire qu'il voulait donner davantage de reconnaissance aux vainqueurs du CONCOURS D'EXCELLENCE et faire ainsi la promotion du métier de boucher artisanal.

Nous allons donc mettre quelques nouveautés au point, en collaboration avec le cabinet du Ministre. Elles devront se concrétiser en 2021, lors du prochain CONCOURS D'EXCELLENCE qui se tiendra dans le cadre de MEAT EXPO 2021, le salon professionnel qui se déroulera du 26 au 29 septembre 2021.

Je considère comme une aubaine que le Ministre donne pour mission à son cabinet de trouver davantage d'outils

pour faire des lauréats du CONCOURS D'EXCELLENCE de véritables promoteurs ET de parfaits ambassadeurs de la profession de boucher artisanal.

Nous avons eu une réunion très instructive, où il a été décidé de constituer un Ordre des Lauréats des Concours d'Excellence avec les vainqueurs des différentes fédérations. Ces lauréats seront à leur tour les ambassadeurs de leur profession lors de divers événements et manifestations, comme des réceptions officielles organisées par les cabinets, les villes et communes, etc.

Nous travaillons en collaboration avec les représentants du club gastronomique Prosper Montagné et ceux de la Fédération des Fromagers de Belgique, à la revalorisation des métiers artisanaux et à une meilleure visibilité de nos lauréats auprès du grand public.

Le fait que de plus en plus de consommateurs tiennent délibérément compte d'éléments comme la production locale, le service personnalisé, la durabilité, la production à petite échelle et le savoir-faire professionnel, doit être une musique bien agréable aux oreilles d'une majorité de

## Dans cette édition

### BOUCHERIE BELGE

Colophon - editorial - sommaire.....	2-3
Mot des présidents.....	4
Petites annonces.....	54, 60
Fourchettes de prix - Que fait la Fédération ? - Calendrier - Carnet familiale - Soirees info .....	62

### INFORMATIF/ACTUEL

Formation.....	5
Calendrier de chasse .....	25
Liste des partenaires .....	36-40
De nouveaux défis à l'ITCA de Suarlée.....	23
Formation prof Realco.....	34-35

### REPORTAGE

Boucherie Sven Saerens à Opwijk.....	6-9
Interview Frank Segers.....	10-11
Joyn .....	42-43

### ARTICLE TECHNIQUE .....

12-20

### POSITION PAPERS : POUR LE SECTEUR DE VIANDE 3IÈME PARTIE: DURABILITÉ .....

44-52

### CONCOURS

Le 25 <sup>ème</sup> Grand Concours International du Meilleur Pâté de Gibier et du Boudin Blanc .....	41
Gagnants concours Jambon de Bruges .....	53

bouchers artisanaux. Ces clients sont non seulement friands de la qualité et de la saveur que le boucher artisanal met dans ses produits, mais aussi parfaitement conscients que cette qualité et cette saveur ont un prix.

Je suis dès lors convaincue que la revalorisation d'un Concours placé sous le haut patronage du Ministre des Classes Moyennes, donnera encore plus de chances à nos membres de tirer un bénéfice maximum de leur participation.

Tous les clients veulent que leur boucher gagne au concours. Mettre une médaille ou un diplôme dans son magasin ou sur un de ses produits a un impact très positif sur les ventes. C'est une évidence, quand on voit les lauréats qui ont su tirer profit de leur victoire et sont à présent bien connus de tous.

J'espère donc que nous pourrons compter sur un maximum d'inscriptions au Concours d'Excellence 2021. Vous en saurez plus en lisant nos prochaines éditions.

**Carine vos**

## **SALON**

Saveurs & Métiers ..... 30

## **APAQ-W**

Campagne la semaine du steak-frites! + recettes + affiche ..... 24-29

## **RECETTES**

Des charcuteries à l'apéritif ..... 22-24  
Légume du mois ..... 58-59  
Verstegen ..... 55-57  
Duroc D'Olives ..... 63

# Colophon



**WWW.BB-BB.BE**

**MOT DE PASSE : MEAT**

## **FÉDÉRATION NATIONALE ROYALE DES BOUCHERS, CHARCUTIERS ET TRAITEURS DE BELGIQUE**

Av. Houba de Strooper 784 bte 6  
1020 Bruxelles  
tél. 02-735 24 70  
fax. 02/736 64 93

## **LA BOUCHERIE BELGE ASBL**

TVA BE 0542 984 224  
IBAN BE 74 0017 1573 6707  
www.bb-bb.be

## **ÉDITEUR RESPONSABLE ET RÉDACTEUR EN CHEF:**

Johan Cuypers  
Av. Houba de Strooper 784 bte 6  
1020 Bruxelles  
johan.cuypers@federation-bouchers.be

## **RÉDACTION - PR-MARKETING**

Carine Vos  
carine.vos@federation-bouchers.be

## **ADMINISTRATION ET ABONNEMENTS**

Marianne Vos  
marianne.vos@federation-bouchers.be

## **MISE EN PAGE ET IMPRESSION**

Graphius Group  
Eekhoutdriesstraat 67  
9041 Oostakker

## **SERVICE TECHNIQUE :**

Divers collaborateurs scientifiques et techniques appartenant à plusieurs disciplines.  
Nos correspondants des pays de l'U.E.  
Reproduction autorisée avec citation d'origine.  
Affiliée à l'Union de la Presse Périodique Belge.



# MOT DES PRÉSIDENTS

Les vacances scolaires sont terminées. Cette période est synonyme de repos après une période estivale chargée pour certains et d'âpre travail pour d'autres de nos confrères. Quoiqu'il en soit, la rentrée est là : c'est le retour à l'école pour les jeunes, le retour à la routine quotidienne pour les bouchers.

Cet automne sera chargé : salon Bibac Plus Fresh à Anvers, cérémonie pour les lauréats du travail, formations annuelles dans les différentes provinces du pays, comité de consultation de l'AFSCA, ... bref beaucoup de choses en vue.

Nous allons également commencer la saison du gibier. La peste porcine africaine est toujours d'actualité dans le sud de la province du Luxembourg. Cette épizootie aura des incidences sur l'approvisionnement de nos confrères travaillant le gibier du pays. Pour nombre d'entre eux, la période de chasse est une période de travail importante et lucrative par la valorisation des carcasses de gibiers locaux. Le calendrier de la chasse est publié dans ce numéro.

Le dernier dimanche de septembre est traditionnellement le jour des festivités de la Confrérie Royale des Bouchers de Saint-Hubert. Dans le cadre du 125ème anniversaire de notre Fédération Nationale des Bouchers, nous vous convions tous à cette journée festive au cœur de la verte province, afin de célébrer notre Saint Patron Hubert. Cela fait quelques années que nous travaillons au sein de la Fédération à la relance de l'enseignement de boucher dans notre pays.

En Flandre, nous entendons que pas mal de jeunes reprennent les cours de boucher et que la formation en alternance y suscite également un grand intérêt.

Début septembre, devait s'ouvrir un cursus en enseignement technique de Boucherie en Wallonie. A l'heure actuelle, le succès de cette rentrée initiale n'est pas au rendez-vous. Pourquoi ? Nous avons besoin de jeunes gens bien formés ayant les capacités de reprendre nos entreprises. Manque de communication ? Absence de volonté de nos apprenants à entrer dans un cursus difficile certes, mais tendant vers l'excellence. Nous nous posons des questions ...

A ce jour, nous n'avons toujours pas de gouvernement fédéral, ni régional flamand, ni régional wallon. Nous pouvons craindre que cette situation ne perdure un certain temps encore, étant donné les antagonismes politiques entre la Flandre et la Wallonie. Mais cela ne nous empêchera pas de travailler dur dans nos entreprises et de donner le meilleur de nous-mêmes au quotidien pour satisfaire nos clients.

Nous espérons pouvoir vous rencontrer à une des réunions qui s'annoncent...

Les co-présidents,  
Philippe Bouillon et Ivan Claeys



Philippe Bouillon, co-président



Ivan Claeys, co-président

**Maurice**



**MATHIEU**

*Mayonnaise  
Sausen  
Salades*

Maurice Mathieu N.V. - Westpoort 41 - 2070 Zwijndrecht

**03/216.01.11**

[www.mauricemathieu.be](http://www.mauricemathieu.be)

## FORMATION

### QUELLES ÉTAPES DOIVENT ÊTRE SUIVIES EN CAS D'UNE CONTAMINATION PAR *SALMONELLA* DE VIANDES HACHÉES OU DE PRÉPARATIONS DE VIANDE ?

Un résultat non conforme pour *Salmonella* spp. doit toujours être notifié à l'AFSCA (cfr. l'arrêté royal du 14 novembre 2003 relatif à la notification obligatoire et à la traçabilité dans la chaîne alimentaire et l'arrêté ministériel du 22 novembre 2004 relatif aux modalités de notification obligatoire dans la chaîne alimentaire) et conduire à la prise de mesures au niveau de l'hygiène dont l'efficacité sera ensuite vérifiée par des analyses. La circulaire concernant les analyses microbiologiques des viandes hachées et des préparations de viande dans le commerce de détail décrit les mesures qui doivent être prises en cas de résultats non conformes

Concrètement, voici les étapes à suivre :

- 1.** Identifiez correctement le(s) lot(s) concerné(s) de viandes hachées/préparations de viande et sa distribution (traçabilité sortante).
- 2.** Complétez le formulaire de notification obligatoire et envoyez-le à l'ULC.
- 3.** Bloquez immédiatement les lot(s) qui sont encore en stock et isolez-les des autres produits finis entreposés par une identification claire.
- 4.** Effectuez le rappel du (des) lot(s) concerné(s) en informant les clients à savoir, - les consommateurs au moyen d'un affichage dans le magasin et/ou le cas échéant d'un communiqué de presse. Les informations utiles pour la rédaction du communiqué dans le cadre d'une notification obligatoire sont reprises sur notre site Internet ([www.favv-afsca.fgov.be](http://www.favv-afsca.fgov.be) > Professionnels > Notification obligatoire) ; - d'autres exploitants au moyen d'une communication orale et écrite. Ces exploitants doivent à leur tour avertir leurs propres clients (consommateurs) au moyen d'un affichage dans leur magasin ou le cas échéant d'un communiqué de presse.
- 5.** Réalisez une enquête pour trouver la cause de la contamination. Vous pouvez vous baser sur la méthode des 5M afin de déterminer ce qui a pu mal se passer. La règle des 5M est une règle permettant une classification d'un critère (ici les points d'hygiène) en fonction de la Matière première, du Milieu, du Matériel, de la Main d'œuvre et de la Méthode. Classification des points

d'hygiène en fonction : • de la Matière première : matières premières, étiquetage visible, ... • du Milieu : respect de la marche en avant, température des réfrigérateurs et congélateurs, gestion des déchets, lutte contre les nuisibles, opération de nettoyage et désinfection, ... • du Matériel : plan de travail, ...

• de la Main d'œuvre : hygiène personnelle, lavage des mains, formation du personnel, ... • de la Méthode : contrôle à la réception, décongélation, température de la graisse de friture, cuisson sous vide, conditionnement sous vide, traitement des excédents, température lors du transport, température de l'eau du lavevaisselle, ... Vous trouverez plus de détails à ce sujet dans les guides d'auto-contrôle.

- 6.** Prenez la (les) mesure(s) corrective(s) appropriée(s) sur base du résultat de votre enquête.
- 7.** Si l'enquête démontre que la cause de la contamination concerne une des matières premières, identifiez correctement le(s) lot(s) concerné(s) par la contamination par *Salmonella* spp. et sa(leur) traçabilité entrante. Ajoutez les informations pertinentes à ce sujet dans le premier formulaire de notification obligatoire et envoyez-le à nouveau à l'ULC afin de les informer de ces nouveaux éléments. Bloquez immédiatement les lots qui sont encore en stock et isolez-les des autres matières premières entreposées par une identification claire. Informez votre fournisseur au moyen d'une communication orale et écrite. Votre fournisseur devra, le cas échéant, à son tour avertir ses propres clients.
- 8.** Après la mise en œuvre de la(les) mesure(s) corrective(s) appropriée(s), faites une nouvelle fabrication et demandez des analyses de produits finis auprès d'un laboratoire accrédité.
- 9.** Envoyez les résultats de ces analyses à l'ULC. Si les résultats sont conformes, les produits finis peuvent être commercialisés. Si les résultats sont non conformes, les investigations doivent se poursuivre pour trouver la cause de la contamination et, le cas échéant, d'autres mesures doivent être mises en œuvre au niveau de l'hygiène.
- 10.** Conservez un dossier complet de l'incident reprenant l'ensemble des documents et enregistrements pertinents à présenter lors du contrôle par l'AFSCA.

# BOUCHERIE SVEN SAERENS À OPWIJK



**Sven Saerens (35) exploite une boucherie moderne au n° 13 de la Chaussée de Vilvorde à 1745 Opwijk. Il représente déjà la 4ème génération de Saerens aux commandes de cette boucherie artisanale. Sa partenaire Natalie est prof et ne travaille pas avec lui dans la boucherie. Mais elle le soutient à fond et apporte sa petite pierre au succès de la boucherie ... dans les coulisses. Ils ont 2 enfants : César (1 an) et Estelle (4 ans).**

## Comment es-tu arrivé dans le monde de la boucherie ?

**Sven :** Nous avons vraiment le virus de la boucherie dans la famille. Mon arrière-grand-père était boucher, mon grand-père était boucher, mon père est boucher et je savais déjà à 14 ans que je perpétuerais la tradition familiale. Je suis allé à l'école de boucherie d'Anderlecht avec mon cousin Andy Saerens, qui a 1 an de plus que moi. Après avoir obtenu mon diplôme, j'ai encore suivi 1 année de spécialisation de traiteur au KTA De Ledebaan à Alost. À la fin de mes études, j'ai décidé de partir à la découverte d'autre chose et j'ai travaillé entre autres chez Peter & Sabine à Woluwé-St-Pierre. Chez eux, j'ai appris d'autres méthodes et d'autres recettes que celles que j'avais apprises dans la boucherie familiale. J'ai vécu de beaux moments chez Peter & Sabine et je leur suis reconnaissant pour tout ce qu'ils m'ont appris. Nous avons toujours gardé de bonnes relations et aujourd'hui encore, je peux aller chez eux sans hésiter pour avoir de bons conseils ou une bonne discussion.

## Aujourd'hui, tu es le fier propriétaire de cette boucherie bien connue...

**Sven :** Après quelques pérégrinations sur le plan professionnel, j'ai repris la boucherie parentale en novembre 2011. Je ne me suis pas retrouvé du jour au lendemain seul à la tête de l'entreprise, car mon père et ma mère sont restés là pour m'aider. Mon père travaille encore presque tous les jours avec moi à l'atelier et ma mère donne un coup de main là où c'est nécessaire et s'occupe régulièrement de ses petits-enfants. Pour moi, la reprise de la boucherie était une étape logique. Pour y imprimer mon propre cachet, j'ai fait complètement transformer la boucherie et j'ai pas mal adapté l'assortiment.

## Est-ce que ta partenaire travaille avec toi dans la boucherie ?

**Sven :** Non, j'ai repris la boucherie alors que je ne connaissais pas encore Natalie. Comme nous habitons à côté de la boucherie, elle est de toute façon impliquée. Ce serait bête si elle renonçait à une carrière qu'elle aime beaucoup, pour venir travailler chez moi. Natalie donne cours dans l'enseignement secondaire et elle bâtit sa propre carrière. De cette manière, nous trouvons le bon équilibre dans notre ménage et nous avons encore des choses intéressantes à nous raconter le soir, après notre journée de travail. Elle est vraiment la personne ad hoc dans les coulisses de l'entreprise. À deux, nous faisons ce qu'il faut pour que l'entreprise soit sur la bonne voie...

## Quelle est la composition de ton équipe ?

**Sven :** En dehors des renforts du week-end, notre équipe compte 10 personnes, qui travaillent au magasin, pour les préparations et à l'atelier. Nos vendeuses servent les clients, mais il leur arrive aussi de faire des salades ou de travailler en cuisine.



Les bouchers travaillent principalement à l'atelier, mais quand il y a du monde dans le magasin, ils servent aussi les clients. En fait, tout le monde est polyvalent. Et mon père donne un coup de main là où il faut. Nous pouvons nous vanter d'avoir une bonne équipe. Nos collaborateurs viennent travailler dans le bon état d'esprit : comme nous, ils veulent aller de l'avant. Je trouve cela très important. Grâce à la venue du coach Frank, ma relation avec l'équipe s'est encore améliorée et j'espère à l'avenir pouvoir encore déléguer quelques tâches.

#### Comment es-tu entré en contact avec ce coach ?

**Sven :** J'ai régulièrement des réunions avec un groupe d'amis bouchers. Certains d'entre eux se font coacher par Frank Segers. À un moment donné, le

travail administratif est devenu un peu trop lourd pour moi et j'ai aussi ressenti le besoin d'avoir plus de structure dans l'entreprise. Un de mes collègues m'a suggéré de prendre contact avec Frank et entretemps, nous avons fait les premières démarches et je constate déjà de subtiles modifications.

#### Tu peux nous expliquer comment ça fonctionne ?

**Sven :** N'étant pas un grand parleur par nature, je sentais parfois que cela coïncitait avec le personnel. Quand on n'a pas cela en soi, il est parfois difficile d'exprimer clairement ce qu'on attend des autres. Depuis que Frank est notre coach, cela va déjà un petit peu mieux, je suis beaucoup plus clair vis-à-vis du personnel. Il donne de précieux conseils et suggestions, que je peux appliquer dans la pratique.

#### Et c'est tout ?

**Sven :** Non, il y a tout un chemin à parcourir avant



que le coaching soit terminé. Nous nous trouvons actuellement dans la phase 1. La discussion pour faire connaissance est derrière nous, les objectifs sont clairs et nous avons rédigé ensemble un manuel, dans lequel sont clairement définis notre vision, notre mission, les règles, etc. et où chacun peut trouver une description des tâches. Tous les membres de l'équipe ont eu l'occasion de parcourir le manuel de manière approfondie et de faire des remarques. Le manuel est à présent adapté et est ainsi un guide définitif pour notre entreprise. Après cela, Frank va renforcer les compétences des collaborateurs et voir à qui je peux déléguer des tâches. Il va de soi que moi aussi, je dois être prêt pour cela. Il y a des choses que le chef d'entreprise ne veut pas lâcher mais s'il veut accorder plus de confiance aux personnes avec qui il travaille, il doit pouvoir lâcher du lest. J'en suis tout à fait conscient. Je pense que cela aussi, c'est quelque chose qui s'apprend.

Le but est de désigner un responsable dans chaque branche de l'entreprise. D'après Frank, cela se fait de manière assez évidente, parce que dans chaque groupe il y a des leaders naturels, acceptés comme responsables par les collègues.

Les travailleurs à qui on donne plus de responsabilités, se sentent plus étroitement associés à l'entreprise et ont le sentiment d'être plus appréciés, et c'est à cela que nous voulons arriver, parce qu'une équipe qui marche donne des clients satisfaits. C'est donc une opération où tout le monde est gagnant, une opération win-win.

### Revenons-en à la boucherie...

#### Quel est l'assortiment proposé par la Boucherie Saerens ?

**Sven :** Le client peut venir chez nous pour un bon morceau de viande, pour un petit pain ou pour un menu complet. J'essaie de faire un maximum moi-même. Nous n'utilisons que les meilleures viandes, des ingrédients frais, des herbes et des épices. La viande fraîche arrive ici en carcasses et est désossée et transformée dans notre propre atelier. Outre le bœuf, le porc, le veau, la volaille, le gibier en saison, nous proposons tous les jours un assortiment traiteur frais, avec une série de classiques, comme les boulettes sauce tomate, le vol-au-vent, les carbonnades, etc. Nous proposons en outre un assortiment de plats saisonniers, de spécialités BBQ, de soupes et divers plats de pommes de terre.

En ce qui concerne les charcuteries, nous faisons la plupart des classiques nous-mêmes, comme divers pâtés, du pain de viande, du saucisson de jambon, des préparations en gelée, des saucissons secs, 2 sortes de jambon, etc. Outre les charcuteries traditionnelles, nous faisons nous-mêmes des salaisons et nous fumons aussi pas mal de charcuteries.  $\frac{3}{4}$  de nos salades sont faites dans notre propre atelier. Ici aussi, nous suivons les saisons.

Pour tout l'assortiment, tout est fondé sur la tradition et l'artisanat. Si je n'expérimente pour ainsi



dire jamais, l'assortiment est par contre toujours adapté aux saisons.

#### **Vous avez aussi un magasin de légumes sur votre parking. Fait-il partie de l'entreprise ?**

**Sven :** Non. Quand mes parents ont construit ici, un espace magasin a été prévu de l'autre côté de la parcelle. C'est devenu un magasin de légumes à l'époque, et ça l'est encore toujours aujourd'hui. Pour nos clients, c'est super facile : ils ne doivent pas quitter le parking et peuvent passer de la boucherie au légumier.

#### **Quel type de clientèle as-tu ?**

**Sven :** Nous sommes ici sur une chaussée très fréquentée, mais aussi à la campagne. Cela veut dire qu'il y a beaucoup de gens qui passent ici pour aller et revenir du travail, mais aussi des gens qui habitent dans la région et aiment encore manger un bon morceau de viande. Si nous avons une clientèle mixte, avec des jeunes et des moins jeunes, je constate que depuis les transformations et depuis que j'ai repris l'entreprise, il y a plus de jeunes qui viennent, ce qui est tout à fait normal. L'assortiment a été renouvelé et adapté aux besoins du client d'aujourd'hui et l'intérieur a été modernisé. C'est chouette pour travailler, mais aussi pour le client. La viande maturée est un pôle d'attraction dans le magasin, tout comme l'assortiment de fromages, avec au moins 40 fromages en temps normal et 70 à la période des fêtes. Tout cela attire les jeunes consommateurs.

Ceci n'est certainement pas un reproche adressé à mes parents, car à l'époque où ils exploitaient la boucherie, il n'y avait pas encore autant de charcuteries spéciales, ni de repas préparés. Les gens faisaient encore eux-mêmes la cuisine, ne partaient pas autant en voyage et ne ramenaient donc pas autant d'idées culinaires. Nous ne savons par exemple plus suivre avec les tomates mozzarella. Il n'y a rien de plus simple, mais tout le monde veut ces saveurs méridionales.

C'est chouette d'avoir des clients de tous les horizons et de toutes les bourses, mais il faut le mériter. C'est pour cela qu'avec notre équipe, nous faisons le maximum pour proposer tous les jours à nos clients des produits de haute qualité et un service impeccable.

#### **Avez-vous encore du temps pour les loisirs ?**

**Sven :** Tout au long de l'année, la boucherie est ouverte du lundi au samedi, sauf le jeudi. Nous prenons 2 semaines de congé au printemps et 3 semaines pendant les grandes vacances. Nous avons des heures d'ouverture raisonnables, le magasin étant ouvert pendant l'heure de midi, pour pouvoir servir au maximum nos clients. Beaucoup de clients commandent via le webshop, afin de ne pas devoir attendre. J'espère avoir plus de temps à l'avenir pour pouvoir continuer à développer ce webshop et pouvoir encore investir davantage de temps dans la communication en ligne avec les clients.

Quand la boucherie est fermée, j'essaie de faire passer ma famille au premier plan. J'ai évidemment aussi des passions à côté de la boucherie : le sport hippique, la chasse, la course à pied et les petites soirées entre amis.



# INTERVIEW FRANK SEGERS

Lors du reportage que j'avais réalisé au printemps chez Peter & Sabine, la femme du boucher m'avait parlé de tout le soutien qu'ils avaient eu de la part de Frank Segers dans leur entreprise. Nos deux bouchers avaient fait la connaissance de Frank par l'entremise de leur collègue Hendrik Dierendonck, qui parlait du coach avec beaucoup d'admiration. Sabine est très contente de l'approche de Frank et des résultats obtenus dans leur boucherie. C'est donc bien volontiers que j'ai pris rendez-vous avec Frank Segers, qui se présente professionnellement comme un motivateur, un coach d'entreprise, un coach personnel, un expert en ressources humaines, ..., afin d'entendre de sa bouche comment il veut motiver les bouchers et aider à leur épanouissement comme personnes et comme chefs d'entreprise. Frank est en outre l'auteur des livres "Impact" (Augmentez l'impact sur vous-même et sur les autres) et "Breek uit jezelf en je business" (Développez-vous comme chef d'entreprise ET comme personne grâce à la méthode STIMulans).

**Frank :** Avec 30 ans d'expérience professionnelle au compteur, je sais parfaitement et pratiquement ce dont un indépendant a besoin pour que son entreprise marche et maintienne sa position sur le marché. Mon but est de guider les chefs d'entreprise – en l'occurrence les bouchers – et leur équipe sur le chemin de la croissance, tant sur le plan professionnel que personnel.

## D'où te vient cet intérêt?

**Frank :** Selon une étude récente de SD Works, seulement 17% des travailleurs de nos PME sont vraiment engagés et fournissent une contribution positive à la croissance de cette PME, ce qui signifie que 83% des travailleurs doivent être stimulés à participer au succès de l'entreprise. Il est prouvé en outre que 86% de nos chefs d'entreprise dorment mal la nuit. Il apparaît donc clairement qu'ils ont des difficultés à gérer leur entreprise et que faire appel à un coach n'est pas superflu.

## Heureusement, cette aide existe et tu es là pour les aider à résoudre leur problème ...

**Frank :** Les chefs d'entreprise n'ont pas la vie facile et ils doivent tenir compte des différentes facettes de la gestion d'une entreprise. Ils doivent bien surveiller le côté financier de l'entreprise, la gestion du personnel, la production, leur situation familiale, ... sans quoi ils risquent d'avoir des problèmes, personnels et/ou professionnels. Ils doivent en outre réagir de plus en plus vite aux changements permanents sur le marché. Se distinguer des autres est devenu vital, mais il faut en plus veiller à soigner son capital humain, sans quoi vos collaborateurs vont voir ailleurs. Et cela coûte cher, en temps et en argent, de former de nouveaux collaborateurs. Vous ne pouvez pas non plus négliger l'aspect familial. Les bouchers et leurs collaborateurs veulent passer du temps en famille. Il faut absolument en tenir compte dans les plannings de travail. Avec des boucheries qui deviennent plus grandes, les bouchers indépendants ont plus de responsabilités et plus de soucis, et c'est là que j'essaie de trouver des solutions.

## Quel est ton apport pour résoudre les soucis du boucher?

**Frank :** Les bouchers motivés et ambitieux peuvent toujours

prendre contact. Je commence par organiser une rencontre dans l'entreprise pour faire connaissance, je demande quels sont leurs objectifs et leurs rêves et je leur explique comment je procède. Nous commençons généralement par renforcer la structure (visibilité de l'entreprise), e.a. en réalisant un manuel (concept), dans lequel sont décrits une série d'aspects : vision, mission, stratégie, approche clientèle, description des fonctions et tâches, hygiène, esprit d'équipe, planning(s) et diverses autres règles du jeu. Une fois que tout le monde (re)connaît ce manuel, nous commençons à renforcer les compétences des gens, ce que j'adore vraiment faire. Il s'agit ici de faire en sorte que le(s) gérant(s) délègue(nt) plus et mieux (ils ont parfois du mal à lâcher du lest), afin de gagner du temps mais aussi de faire de leurs collaborateurs des ambassadeurs heureux. Une fois ce cap franchi, nous pouvons chercher à qui déléguer des tâches et choisir un responsable pour chaque branche de l'entreprise. Je commence toujours par demander au gérant qui il a en vue, je vais m'asseoir avec ces gens autour de la table pour discuter et voir s'ils sont la personne ad hoc pour le poste. Généralement, vous avez dans un groupe des « leaders » naturels, que vous pouvez rapidement coacher et qui sont acceptés par les collègues comme responsables. L'avantage de ma manière de travailler, c'est surtout que les travailleurs qui prennent plus de responsabilités ont le sentiment instantané de recevoir plus de respect et d'appréciation pour leur travail. Les gens se sentent beaucoup plus associés à l'entreprise si on les écoute et c'est le premier pas vers une équipe satisfaite de collaborateurs et des clients satisfaits. Et le chef d'entreprise voit aussi son travail facilité, puisqu'on lui enlève une partie.

Le coaching du personnel réside parfois dans de petites choses. Quand vous entrez dans un magasin et que la personne qui vous sert tire la tête, vous n'avez déjà plus beaucoup envie d'acheter quelque chose. Mais si la personne est souriante, vous vous sentez tout de suite à l'aise ! Quand vous expliquez cela au personnel de vente, ils comprennent immédiatement ...

À côté de cela, le facteur important pour que cela marche est qu'il se passe quelque chose dans le magasin : des dégusta-

tions, des explications données par la vendeuse, un mot gentil pour les enfants, ... Il n'y a rien de pire qu'une boucherie où il ne se passe rien...

### Comment nos bouchers réagissent-ils à tout cela ?

**Frank :** Ils sentent les petits changements et peuvent ainsi aller de l'avant. Ainsi je coache une équipe où un boucher part en vacances pour la première fois depuis 10 ans, en laissant le magasin à son équipe. C'est bon signe. Le client est content, l'équipe est contente et le boucher peut partir tranquillement en vacances ! Ce que le chef d'entreprise doit bien comprendre, c'est que ses collaborateurs peuvent être la cause du succès ou de l'échec de l'entreprise. Le vendeur d'aujourd'hui peut très bien devenir l'expert de demain. Mais il faut lui donner la possibilité de le montrer.

### Quelle est la méthode que tu utilises ?

**Frank:** J'aime travailler selon la méthode STIMulans.

Sales : vendre plus sans vendre.

Talent: recruter, motiver et coacher des collaborateurs talentueux.

Impact: maximaliser l'impact sur vous-même et sur les autres.

Marketing: prospecter pour attirer les clients.

Des leaders comme Wouter Torfs, Richard Branson, Hendrick Dierendonck ont au moins un point commun et c'est la passion. Quiconque a de la passion, utilise pleinement ses talents et se bat pour ce qu'il/elle fait (sans que cela lui monte à la tête). Les chefs d'entreprise passionnés comprennent mieux que quiconque l'art de s'entourer d'experts. Ils connaissent parfaitement leurs forces et leurs faiblesses et se laissent assister.

Avec la méthode STIMulans, nous apprenons à des gens ayant nettement moins confiance en eux que nos exemples ci-dessus, à exploiter pleinement leurs talents et à raconter leur propre histoire. Il est paradoxal de constater que les gens ne se rendent pas compte de leurs propres talents et partent du principe que tout le monde a ce talent. Ce n'est évidemment pas le cas !

### Que peut-on faire en tant qu'indépendant pour être vu dans un monde de réseaux sociaux, de fake news, etc. ?

**Frank :** Il est très important d'exploiter sa propre image de marque et d'en faire la promotion. Avec la bonne technique, vous attirez les bons clients, vous développez votre réseau et vos clients deviennent en quelque sorte les ambassadeurs de vos produits : c'est quand même ce que tous les chefs d'entreprise veulent, non ?

Il faut évidemment vivre avec son époque et être présent sur les réseaux sociaux. Utilisez la technologie d'aujourd'hui pour montrer que vous existez. De nos jours, chaque consommateur va voir sur Internet avant de rendre visite à votre entreprise. Cela en dit long sur une entreprise si elle n'est pas présente dans le monde moderne. Il faut être inventif, se distinguer des autres sur le marché et sans cesse se réinventer. Le vendeur a évolué, devenant un conseiller. Les chefs de PME ne peuvent pas rater le coche !

### Que promets-tu aux bouchers qui veulent faire appel à ton expérience ?

**Frank :** Ils reçoivent des conseils, des suggestions concrètes, pour attirer plus de clients, avoir un meilleur rendement et plus de plaisir au travail. Ma méthode aide les indépendants à devenir de meilleures personnes et de meilleurs chefs d'entreprise et à préparer leur PME pour l'avenir.

Avec eux, nous faisons de leurs clients et de leurs collaborateurs les ambassadeurs de leurs produits et de leur marque. Et pour terminer, je leur explique comment devenir une source d'inspiration pour les autres ...

Nous avons de l'expérience dans différentes industries et divers coachings dans le monde de la boucherie, e.a. Boucherie Peter & Sabine à Woluwé-St-Pierre, Ateliers Dierendonck, Boucherie Vastenavondt à Ternat, Boucherie Sven Saerens à Opwijk et Boucherie Roland à Ixelles.

Les bouchers qui veulent me contacter (sans engagement), peuvent le faire via [info@franksegers.be](mailto:info@franksegers.be) - 0473 85 80 40 ou [www.franksegers.be](http://www.franksegers.be).

**100%**  
Régional  
& équitable

ALIMENTATION  
**SANS**  
ANTIBIOTIQUE / OGM

PORC • QUALITÉ  
*Ardenne*  
P.Q.A.

## Le goût du bien-être

Une **coopérative** unique en Belgique respectant le **bien-être animal** et garantissant une **rétribution décente du producteur**.

APAQ-W

Le Porc à l'ancienne

Ardenne Bio

Le Porc Plein Air

Avenue de Norvège, 14  
B-4960 Malmedy

T. 080 77 03 72  
F. 080 77 03 23

[info@pqa.be](mailto:info@pqa.be)  
[www.pqa.be](http://www.pqa.be)

# La charcuterie sous toutes ses formes



La charcuterie belge est très appréciée, non seulement au-delà de nos frontières, mais aussi chez nous. Grâce aux méthodes de production artisanales, à la grande attention accordée à notre santé (moins de gras, de sel et de sucre), au renouvellement et à la diversification de l'assortiment, les ventes continuent à monter. La Belgique a une riche tradition en charcuteries : citons le jambon, le pâté, le filet d'Anvers, les saucissons secs, les boudins blancs et noirs, ... Mais les garnitures pour notre pain quotidien dans la catégorie des charcuteries sont plus anciennes et plus régionales que nous ne l'imaginons souvent. On retrouve déjà des charcuteries sur des tableaux de peintres flamands du 16ème siècle. D'autres charcuteries trouvent leur origine dans de petites fabriques de charcuteries de la fin du 19ème siècle.

Les charcuteries fines s'achètent plus souvent chez le boucher artisanal qu'au supermarché. L'achat est souvent impulsif : on voit un bon jambon dans le comptoir, on en a envie et on l'achète ... La plupart des consommateurs donnent la préférence aux boucheries où les charcuteries sont tranchées en leur présence (seulement 20% des consommateurs les achètent prétranchées). Le grand favori, tant en frais qu'en préemballé, est le jambon, suivi de près par le salami et le pâté. 97% des consommateurs aiment le jambon cuit, 86% le jambon cru et le jambon fumé. Le salami et le pâté sont appréciés par 88% du public. Bien que souvent considérés comme gras et salés, leur image de marque est quand même celle de produits savoureux et de qualité. Même le goût de la charcuterie 'light', achetée par ± 1 consommateur sur 5 (les plus de 55 ans s'y intéressent moins), est jugé satisfaisant.

Lors de la guidance de l'épreuve de Master de Minne Langedock à la VUB, j'ai découvert qu'il régnait une certaine confusion dans la terminologie et les définitions de certaines charcuteries. Il existe différentes dénominations pour le jambon, les fricadelles, les boudins, les pâtés, les saucissons, le salami, le cervelas.

Partant des résultats de l'enquête, nous avons fait des recherches dans deux ouvrages de référence : « Vlaamse Worsten en fijne vleeswaren » de Wim Luyten et une édition néerlandaise de « Worst en Vleeswaren », ainsi que dans le Manuel Illustré pour le Secteur de la Viande et l'Horeca, avec la description de plus de 500 produits européens. Voici quelques constatations que nous avons faites.

## LE ROI JAMBON

Le jambon est la viande cuite, séchée, saumurée ou fumée de la partie la plus noble du porc. C'est indiscutablement le n°1 parmi les charcuteries, la variété la plus populaire étant le jambon cuit.

Si en Flandre, on parle généralement de ham ou de hesp, il y a aussi des dénominations régionales comme *sjónk* ou *sjink* (dialecte limbourgeois).

Aux Pays-Bas Orientaux, on a le *schink* ou *schenk* (dialecte).

Parfois, on fait aussi avec d'autres parties du porc des produits qui ressemblent à du jambon, comme du jambon d'épaule. On peut également couper le jambon en grosses tranches et le préparer avec ou sans couenne comme partie d'un repas chaud.



## VOICI UN TABLEAU REPRENANT DES SORTES DE JAMBON BIEN CONNUES :

### Jambon cuit

Jambon cuit royal, jambon BBQ, jambon grillé, jambon d'York, jambon de Paris ...

### Jambon salé et séché

Jambon paysan, Ganda, Grega, St. Eloy, Parma, Ibérico, Serrano, Bayonne, Schwarzwaldlerham ...

### Jambon fumé

Jambon d'Ardenne, Cobourg, jambon de la Forêt Noire, ...

En Belgique, seuls le jambon artisanal et le jambon d'Ardenne sont protégés légalement.

Pour pouvoir porter la **marque Magistral**, tous les producteurs doivent remplir des conditions strictement contrôlées. Ainsi, la viande de porc doit répondre à des normes chimiques très strictes. Dans beaucoup de cas, ces normes sont même beaucoup plus strictes que la législation européenne. Notre jambon pur se distingue donc aussi de la plupart des autres jambons par un minimum absolu d'additifs.

Ainsi, dans chaque jambon cuit **Magistral**, on trouve :

- maximum 2% de sel (ou 2 g de sel par 100 g)
- sucres (total sucres dissous): maximum 1%
- pas de phosphates ajoutés
- pas d'exhausteurs de goût ajoutés
- pas de protéines non-carnées ajoutées



Pour le jambon séché **Magistral**, il y a des contrôles stricts sur l'authenticité du produit et le procédé de fabrication :

- Pour le jambon séché Magistral, il y a des contrôles stricts sur l'authenticité du produit et le procédé de fabrication :
  - seuls des jambons frais belges répondant à des exigences de qualité strictes peuvent être pris en considération

- le salage du jambon frais doit se faire selon un procédé authentique de salage à sec (injection ou bains de saumure non autorisés)

- maturation sur os pendant min. 7 mois pour un arôme riche

→ ainsi que sur la composition :

- exclusivement à base de viande, de sel, de nitrate et d'épices
- pas d'autres adjonctions autorisées : donc pas d'exhausteurs de goût, de colorants, d'arômes de fumage ou autres.



## IGP, QU'EST-CE QUE C'EST ?

**Le jambon d'Ardenne** est un produit remarquable de notre gastronomie. Il est le fruit de beaucoup de patience et de savoir-faire professionnel. Il est reconnu (1996) dans la **catégorie européenne IGP** (Indication Géographique Protégée) et fabriqué par des artisans défendant la tradition de sa fabrication, une tradition étroitement liée aux caractéristiques géographiques et climatologiques de notre territoire. Pour obtenir la reconnaissance IGP 'Jambon d'Ardenne', le boucher doit suivre scrupuleusement un cahier des charges précis. La 1ère condition est de fabriquer le jambon dans une zone géographique bien délimitée. La principale zone est le Luxembourg Belge.

La spécification de l'**Indication Géographique Protégée** impose que le fumage se fasse au moyen de **bois d'arbres feuillus des forêts ardennaises**, en l'occurrence de chêne et/ou de hêtre. Les **chênes** sont riches en tanins, ce qui donne un goût plus prononcé au jambon, avec un soupçon d'amertume que le **hêtre** ne donne pas. À côté de cela, il y a les partisans des **blocs de bois** et ceux de la sciure. Dans les 2 cas, il n'est jamais question de flammes. Le bois doit brûler tranquillement pour développer un maximum de fumée. On ajoute même parfois un ingrédient pendant le fumage : quelques branches de genêt, de baies de genévrier, ... mais cela fait partie des secrets de fabrication. Selon le poids, il faut compter 1 petite semaine pour le fumage. Pour obtenir la dénomination "Porcs Fermiers", ces **producteurs PQA** doivent respecter des règles strictes. Les **porcs fermiers PQA** reçoivent une alimentation saine et 100% végétale, sans hormones, antibiotiques ou stimulants de croissance. Les porcheries ne sont pas trop pleines, sont bien aérées, avec de la paille au sol et la lumière du jour. Les porcs restent toujours en petits groupes avec leurs congénères, de la ferme à l'abattoir. L'animal est traité avec respect, ne souffre jamais de stress et fournit donc de la viande de qualité optimale.

## JAMBON DE COBOURG



Ce jambon cru est probablement né à

Cobourg en Allemagne. C'est un jambon salé et fumé de fabrication artisanale. Et cela se goûte : sa saveur est inégalée grâce à la douceur et à la tendreté du processus de salage ... contrairement à la plupart des jambons de son espèce.

**Les jambons de Cobourg** sont toujours désossés et découpés. Ils sont alors salés à sec avec un mélange de sel additionné d'épices. Chaque producteur a son mélange maison, mais les baies de genévrier et le laurier sont des composants fixes. Les jambons sont entassés les uns sur les autres pendant 20 à 25 jours, pour une bonne pénétration du sel. Ils reposent alors pendant 8 à 10 semaines et sont ensuite fumés à froid avec un mélange de bois de chêne et de hêtre, la durée du fumage dépendant de la saison et du degré d'humidité. Les jambons sèchent alors encore pendant quelques jours, avant d'être pressés dans leur forme rectangulaire définitive.

### LE JAMBON SÉCHÉ ... LE FAVORI DES LÉGIONS ROMAINES

Si la fabrication de jambon séché est une tradition qui remonte loin dans le temps en Flandre, la tradition du salage et du séchage de jambons de porc existait déjà dans nos contrées bien avant notre ère. 200 ans avant Jésus-Christ, l'écrivain romain Caton rapportait déjà que, "3.000 à 4.000 jambons de porc provenant de Belgica étaient entreposés dans des lieux d'entreposage souterrains en Italie." Par le salage et le séchage, les jambons se gardaient plus longtemps. Ils étaient ainsi l'alimentation idéale pour les soldats des légions romaines, qui étaient longtemps en route. Le mode de production des jambons s'est ainsi transmis et perfectionné de génération en génération. L'abattage se faisait de novembre à février. Les jambons étaient immédiatement frottés avec du sel pour la conservation et la maturation. Au printemps, ils étaient transférés dans des granges, où le flux d'air extérieur pouvait être réglé en fonction des conditions météorologiques et où la maturation et le séchage des jambons pouvait se poursuivre dans des conditions optimales. La race porcine utilisée, l'alimentation, la microflore locale et les matières premières pour la fabrication donnaient aux jambons leur caractère régional.

## JAMBONS IBÉRICO & SERRANO : UN EXEMPLE DE TRADITION ESPAGNOLE SÉCULAIRE

Au cours de ces dernières années, il y a eu beaucoup de changements dans le secteur de la viande en Espagne. Des spécialités qui étaient encore régionales voire locales dans les années '60 sont devenues à présent des spécialités nationales ou carrément internationales très appréciées. Des charcuteries comme le chorizo (cervelas espagnol), la butifarra (saucisse catalane) ou les jambons crus très connus, Ibérico et Serrano en sont quelques exemples.

## QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE LES JAMBONS IBÉRICO, PATA NEGRA ET SERRANO ?

### JAMON IBÉRICO - PATA NEGRA



Le jambon Ibérico provient du porc Ibérico noir. Il est rouge et légèrement veiné, a une odeur fruitée et un goût légèrement doux. Avec l'étiquette, le consommateur est informé des conditions de vie et de l'alimentation des porcs et de l'existence de 4 catégories, la qualité allant en décroissant :

1. **Bellota - 100% ibérico** (la qualité absolue !) : des jambons provenant de porcs Ibérico 100% pure race, qui peuvent sortir librement (max. 15 porcs par ha) sur des terres avec beaucoup de chênes-lièges et sont nourris avec les glands de ces arbres jusqu'à ce qu'ils aient atteint le poids minimum requis de 160 kg. L'âge minimum pour l'abattage est de 14 mois, mais un abattage de 24 à 30 mois n'est pas exceptionnel. **Ceci est le seul jambon qui devrait pouvoir porter la dénomination "Pata Negra(\*)". On reconnaît ces jambons à leur label noir.** Ce jambon est rouge foncé ou mauve et a un goût plutôt doux de noix.

**Un conseil!** Pour savoir si vous achetez un véritable jambon Ibérico, il est important de faire trancher le jambon devant vous. On le reconnaît à sa graisse, qui doit fondre à température

ambiante, par exemple en réchauffant une rognure de jambon entre ses doigts.

2. **Bellota ibérico**: des jambons de races porcines mélangées (50% - 75% Ibérico) = croisement de porcs Ibérico et Duroc. Ici aussi, sortie libre sur des terres avec des chênes-lièges et alimentation composée de glands de ces arbres. L'âge min. pour l'abattage est de 14 mois. On reconnaît ces jambons à leur **label rouge**.
3. **Cebo de Campo ibérico**: des jambons de races porcines mélangées (50% - 75% Ibérico). Sortie limitée sur des terres clôturées (max. 100 par ha) et alimentation composée de céréales, de maïs, de mauvaises herbes, de glands, de noix. L'âge minimum pour l'abattage est de 12 mois. Au niveau du goût, juste en-dessous du Bellota et avant le Cebo. On les reconnaît à leur **label vert**.
4. **Cebo**: des jambons de races porcines mélangées (50% - 75% Ibérico). En principe, pas de sortie ou sortie limitée sur des terres clôturées et alimentation composée de céréales et de maïs, selon l'offre du marché. L'âge min. pour l'abattage est de 10 mois. On les reconnaît à leur **label blanc**.



(\*)**Pata negra** ("patte noire") est dans certaines régions d'Espagne, le terme utilisé pour le « jamon Ibérico » comptant parmi les meilleures sortes de jambon cru. Il est principalement produit dans le Sud-Ouest de l'Espagne. Le nom pata negra vient des pattes noires du porc, même si ce n'est plus une dénomination officielle pour ce jambon en Espagne. Seuls les jambons provenant de porcs nourris exclusivement de glands (bellotas) et d'herbes des pâturages (*dehesas*) pendant la dernière phase de leur croissance, peuvent porter les dénominations *Jamón Ibérico de Bellota* ou *Paleta Ibérica de Bellota* (patte arrière ou avant). Ceci est stipulé dans la législation espagnole. Les porcs nourris d'un mélange de glands et de fourrages portent les noms Recebo ou Cebo (porcs

croisés). Ils sont un peu moins chers. L'autre jambon espagnol connu, le « Serrano », provient d'une autre race porcine, le "cerdo blanco" (porc blanc). Au printemps, les porcs Ibérico sont nourris d'herbe fraîche. En été, ils reçoivent la farine d'un mélange d'orge et de froment. Et en automne, quand les glands tombent des arbres, les porcs mangent jusqu'à 10 kg de glands par jour : c'est cette alimentation qui donne au jambon son goût caractéristique. Ces porcs prennent de 800 g à 1 kg de poids par jour pendant les 4 derniers mois de leur vie. Avec cette alimentation et le fait que les porcs bougent beaucoup, la viande prend un goût de noix et il y a une formation de graisse dans la viande musculaire. Or c'est justement dans la graisse que le goût se concentre. Après l'abattage, les jambons (patte avant ou arrière) sont mis dans un lit de sel marin puis suspendus pour le séchage dans des locaux spécialement conçus à cet effet. Le processus de séchage est lent et dure de 7 à 8 mois. Pendant le séchage, le jambon perd  $\pm$  35% de son poids initial. On laisse ensuite ces jambons mûrir dans des locaux (généralement des caves) avec un haut degré d'humidité de l'air et où il y a une microculture déterminée de moisissures. Ce sont toutes ces étapes successives qui donnent au jambon son goût spécifique.

Les pattes avant ont généralement une maturation de 14 à 18 mois, les pattes arrière de 24 à 26 mois. Quand une patte arrière a eu une maturation de plus de 30-36 mois, on utilise le terme *Reserva* ou *Gran Reserva*. Ce terme n'est toutefois pas fixé dans la législation. Il sert uniquement à indiquer que la maturation du jambon a été plus longue que pour le jambon normal. Pour les connaisseurs, son goût est également très particulier. Il y a quelques centres bien connus pour la production de ces jambons : divers endroits en Extremadura, à Los Pedroches, connu pour ses jambons de races porcines 100 % ibériques, Guijuelo dans la Province de Salamanque et Jabugo dans la Province de Huelva, en Andalousie. L'Espagne compte beaucoup de ces petits villages, où toute l'économie dépend de ces porcs particuliers. Le *Jamón 100% Ibérico de Bellota* est le jambon espagnol le plus exclusif et le plus cher. Officiellement, le nom "Reserva" ne peut plus être utilisé pour indiquer une plus longue maturation.

Seule la classification *100% Ibérico de Bellota, Bellota, Cebo de Campo et Cebo* peut encore être utilisée. Sur le plan de la maturation, on fait la différence entre le *100% Ibérico de Bellota* (alimentation à base de glands et sortie libre) et les 3 autres sortes de *Jamón Ibérico*. Du fait qu'il y a plus d'huile dans la viande (provenant des glands), le séchage et la maturation de ce jambon sont automatiquement plus longs.

### JAMBON SERRANO



Le jambon Serrano est un jambon séché, initialement originaire des montagnes espagnoles, provenant de toutes sortes de races croisées de porcs 'blancs' (cerdo blanco). On reconnaît un bon jambon Serrano à sa couleur rose foncé. Il est moins marbré qu'un jambon Ibérico, a une odeur douce, un goût umami prononcé et est salé.

À l'origine, le jambon Serrano provenait de la région montagneuse d'Andalousie (serrano = montagne), où le jambon salé était séché à l'air des montagnes.

Le jambon Serrano original se reconnaît à son **logo S**. Après que le jambon frais ait été mis dans un bain de saumure additionné d'épices, il mûrit pendant  $\pm$  9 mois dans un local où la température augmente lentement jusqu'à 30°C, tandis que l'humidité diminue, ce qui permet le séchage des jambons.

Le jambon est riche en fer et en protéines et pauvre en graisses. On le prescrit donc parfois à des personnes souffrant d'anémie ou de carence en fer.

Le jambon **Serrano**, ce n'est pas du jambon **Ibérico** : le goût est différent et ce n'est pas la même race porcine. Cela explique aussi en grande partie la différence de prix. Les jambons Serrano sont nettement meilleur marché que les jambons Ibérico.

Il y a 3 qualités de jambon Serrano, dépendant de la durée de maturation du jambon :

1. **Jamón bodega** :  $\pm$  9 à 12 mois.
2. **Jamón reserva** :  $\pm$  12 à 15 mois.
3. **Jamón gran reserva** : plus de 15 mois.

Un jambon **paleta chamuscada** Konduroc Sensaciones Gran Reserva est différent de tous les autres jambons Serrano. Ces jambons spéciaux méritent quelques mots d'explication : la manière traditionnelle dont ils sont fabriqués dans quelques villages espagnols est unique et transmise de génération en génération depuis la nuit des temps. Après l'abattage et la découpe du jambon, celui-ci est recouvert de paille qui est allumée. La surface du jambon entre pendant un bref instant en contact avec le feu, ce qui fait disparaître les poils du porc, fermer les pores et enfermer en quelque sorte la pleine saveur du jambon. Il s'ensuit alors, comme pour tous les autres jambons espagnols, le saumurage du jambon qui, dans ce cas-ci, se fait avec moins de sel. Pour ce jambon Chamuscada Gran Reserva, le producteur sélectionne les meilleurs porcs ayant atteint leur pleine croissance : un croisement entre le Duroc (75%) et d'autres races, d'où la dénomination "Konduroc". La maturation se déroule dans des "secadores" naturels pendant min.12 à 16 mois, ce qui contribue au goût bien plein et à l'arôme du jambon.

### LE JAMBON DE PARME ITALIEN EST MONDIALEMENT CONNU ...

Le jambon italien le plus connu est indiscutablement le **jambon de Parme** (en italien : **Prosciutto di Parma**). Il s'agit d'un jambon cru séché de manière traditionnelle de la Province de Parme. Son très long temps de maturation lui donne un goût très spécial et lui fait perdre beaucoup de poids, d'où son prix très élevé.



Jambon de Parme est un nom protégé, le jambon devant répondre aux conditions suivantes :

- pas d'agents conservateurs ni d'additifs ; il se compose de viande et de sel marin ;
- il doit être fabriqué à partir de porcs nés et élevés en Italie ;
- les porcs doivent avoir min.9 mois et

peser min.160 kg ;

- leur alimentation doit se composer en partie du petit-lait restant après la production du parmesan ;
- le jambon doit avoir séché pendant min.12 mois aux vents de la montagne et ne peut être fabriqué que dans la Province de Parme, en raison de son climat spécifique.

Les mois de novembre à février sont traditionnellement les mois de l'abattage. Après l'abattage, le jambon est frotté avec du sel marin sicilien. La particularité de ce jambon est qu'on utilise moins de sel que pour les autres jambons crus, ce qui lui donne son goût assez doux si caractéristique. Après le salage, les jambons vont dans la chambre froide, où ils reposent de 60 à 70 jours, selon leur poids. Puis ils sont lavés et le processus de séchage peut commencer. Après 6 mois de pré-maturation, l'ouverture du côté inférieur du jambon, la partie sans couenne, est enduite d'un mélange de graisse, d'un peu de farine et d'un peu de poivre, pour protéger la viande contre la putréfaction et le durcissement. Le jambon doit ensuite encore mûrir pendant min.12 à 15 mois.

Le jambon de Parme se reconnaît à la **couronne ducale à 5 pointes** se trouvant sur le jambon ou sur l'emballage. Un consortium de producteurs, le Consorzio del Prosciutto di Parma, contrôle que le jambon répond bien à toutes les conditions et peut porter le nom de jambon de Parme.

**Attention :** il peut y avoir du jambon qui vient de Parme mais ne peut pas s'appeler Jambon de Parme, ne répondant pas aux conditions ci-dessus et remplissant des conditions de qualité généralement inférieures ou non-spécifiques. Il ne porte pas de couronne. Pour ces jambons, on utilise souvent de la viande importée et notamment des porcs ou des jambons de Belgique. C'est de là que vient le malentendu, selon lequel le jambon de Parme serait fait avec des porcs belges.



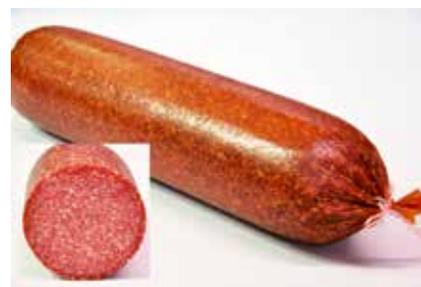
### LE SAUCISSON DANS TOUTES SES VARIATIONS ...

Pour les Néerlandais, le salami contient par définition de l'ail, un saucisson similaire sans ail étant un « cervelaatworst ». Pour la majeure partie des Belges, il y a du salami avec ou sans ail, le « cervelaatworst » étant un saucisson cuit (en Flandre, on utilise la dénomination française cervelas), plus précisément un petit saucisson cuit fumé.



Les petits saucissons cuits derrière le 'pâté' sont pour la plupart des Belges les seuls véritables 'cervelas'.

Une langue évolue constamment et cette évolution diffère d'une région à l'autre. Il n'est donc pas pertinent de poser la question : "Qui a raison à ce sujet ?" La question n'est pas de savoir qui a raison ou tort, mais qui s'est étymologiquement le plus éloigné de la signification initiale. Examinons d'abord la question de l'ail. "Le salami est entretemps devenu un concept dans le monde entier, à tel point que le terme est même utilisé pour désigner toutes sortes de saucissons qui ne ressemblent plus du tout au produit initial. Ce produit est d'origine italienne (...) et se compose actuellement d'un mélange de bœuf, de porc et de lard, assaisonné avec de l'oignon, de l'ail et un certain nombre d'épices." (Worst en Vleeswaren 1991: 90). Les salamis italiens suivant une recette d'origine sont appelés ici les véritables salamis, contrairement aux saucissons similaires fabriqués dans d'autres pays (Worst en Vleeswaren 1991: 91). Mais il faut toujours qu'il y ait de l'ail dans la préparation.





Selon « Worst en Vleeswaren », une toute autre sorte de saucisson est le « cervelatworst », originaire d'Allemagne, où il s'appelle **Zervelat (cervelas en France)**. Ce saucisson a pratiquement la même composition, a le même aspect, mais ne contient pas d'ail (Worst en Vleeswaren 1991: 93). L'ouvrage décrit encore toute une série d'autres saucissons du même type : **jagerworst, chasseur, Mettwurst, Plockwurst, peperoniworst, picanti sprito, snijworst, Schlackwurst, rondello...** des produits de toute l'Europe. Quand on regarde les ingrédients, il y a une constante : aucun produit sans ail ne porte le nom de salami (Worst en Vleeswaren 1991: 90-103).

Si nous feuilletons l'ouvrage « Belgische Worsten en fijne vleeswaren », c'est une toute autre histoire. Le saucisson italien authentique s'appellerait salame, salami étant la forme du pluriel (Luyten 1981: 260). La plupart des recettes de **salame** décrites ici contiennent effectivement de l'ail, mais pas toutes. Pour le **salame di Sorrento**, il est écrit spécifiquement qu'il est fabriqué sans ail (Luyten 1981: 263). Cet ouvrage donne en outre les recettes de saucissons similaires de toute l'Europe. Ils s'appellent alors salami et plus salame. Beaucoup contiennent de l'ail mais pas tous. Ainsi, les salamis danois et allemands sont fabriqués sans ail (Luyten 1981: 260-269).



Un assortiment de 'salamis' chez un boucher belge, dans beaucoup de boucheries aux Pays-Bas, seul le saucisson blanc au milieu mériterait ce nom.

Les Belges semblent beaucoup plus tolérants dans l'utilisation de la dénomination

salami, mais qu'en est-il du cervelas ? Le mot cervelas serait dérivé de l'Italien cervello (cervellato), signifiant cervelle. Le cervelas trouverait donc son origine dans le Nord de l'Italie et aurait été à l'origine un saucisson cuit à base de cervelle de porc (Vande Ginste z.d.: 24, Larousse Gastronomique 1984: 216).

### VARIATIONS LINGUISTIQUES AUTOUR DE FRICADELLE, FRIKADEL, FRIKANDEL...

Fricadelle, frikadel, frikandel, fricassée, fricandeau, fricandon... tous ces mots auraient la même racine en vieux provençal, signifiant quelque chose de bon à manger. Il pourrait y avoir une parenté avec les mots friandise et fricot (ragoût). Le « fricandeau » (rôti de veau ou de porc glacé) serait une création du pape Léon X (Vande Ginste z.d.: 47; Larousse Gastronomique 1984: 450), où on n'utilisait que les plus beaux morceaux, les morceaux les plus maigres. Le plat fricandeau aurait donné son nom à la viande utilisée pour le confectionner : un beau morceau de rôti. Le fricandeau serait donc une exception à la règle. Pour toutes les autres préparations, on utilise de la viande de moindre qualité ou des

abats ... une signification qu'on retrouve dans une série de mots français apparentés (Kramers 1948).

- Fricasser est un mode de cuisson mais signifie aussi gaspiller.
- Fricassée est un ragoût mais aussi un mélange hétéroclite.
- Un fricasseur est un mauvais cuisinier.
- Fricoter signifie cuisiner et manger, mais aussi mijoter et manigancer.
- Fricot était synonyme de bombance, mais désigne maintenant un ragoût ou tout autre repas préparé rapidement, avec peu de moyens.

La fricadelle (ou fricandelle) est aujourd'hui une préparation de viande cuisinée, généralement en forme de saucisse panée, d'environ 15 cm de long, souvent servie dans les friteries. Si nous faisons un tableau avec les variations en Néerlandais de cette racine, nous obtenons :

### SAUCISSONS CUITS QUI EN BELGIQUE SONT DÉSIGNÉS PAR LE NOM COLLECTIF « SAUCISSON »

Un saucisson cuit est, comme son nom l'indique, un saucisson dont la viande est cuite, contrairement aux saucissons

Tableau: Variations de Fricadelle, Frikadel, Frikandel...

	Belgique	Pays-Bas
Fricandeau	Le terme est connu mais on utilise 'rôti'.	- plat de viande à base de porc ou de veau maigre ; - morceau de viande utilisé pour préparer ce plat.
Fricassée	- ragoût de veau en sauce blanche ; - petits morceaux de viande de veau sans cartilages	Généralement appelée « kalfspoulet »
Frikadel	<b>Une sorte de saucisse à frire</b>	<b>Dépend de la région : saucisse à frire, saucisse au curry, boulette de haché.</b>
Frikandel	<b>= Frikadel</b> 	<b>Saucisse à frire</b>
Fricandon	<b>Parfois 'pain de veau' -soit en fines tranches pour les tartines ; -soit en grosses tranches comme repas chaud.</b> 	<b>Généralement appelé « Gegrild kalfsgehakt »</b>

séchés, dont font aussi partie (à quelques exceptions légèrement cuites près) les salamis. (Worst en Vleeswaren 1991: 107; Luyten 1981: 280). Toute la famille des saucissons cuits (**saucisson de veau, de cheval, au jambon, de Paris, à l'ail, ...**) est généralement appelée **saucisson** en Belgique. Chez le boucher belge moyen, un cervelas est un petit saucisson cuit fumé.



'Petit Paris', 'saucisson de Paris', 'saucisson au persil', 'saucisson d'agneau', 'saucisson au jambon', 'saucisson aux champignons', 'saucisson de chasse', 'saucisson de veau'... Autant de saucissons cuits désignés en Belgique par le nom collectif 'saucisson'.

Si nous regardons dans notre livre belge les recettes de cervelas, ce sont tous des saucissons cuits. Si nous regardons par contre les recettes allemandes de Zervelat, il s'agit surtout de saucissons séchés du type salami, mais sans ail (Luyten 1981: 55-56, 337). Il semble que le saucisson italien d'origine soit devenu un Zervelat séché en Allemagne et un cervelas cuit en France. Il s'agit donc de 2 saucissons différents portant le même nom. Même internationalement, ils portent le même nom, car Zervelat est habituellement traduit « cervelas » en français. Les Néerlandais semblent donc s'appuyer sur l'Allemagne pour leur cervelaat, et les Belges sur la France pour leur cervelas.

Et pour compliquer encore un peu des choses : les **Turcs** ont un saucisson qui s'appelle **salam** et est défini par Wim Luyten comme un **salami**. Les **Suisses** font aussi un **salam**, mais qui lui serait un **cervelas** (Luyten 1981: 260). Le « **boerenmetworst** » dont parlent beaucoup les Néerlandais, s'appelle **smeerworst** en Flandre et n'a rien à voir avec le **boerenworst** (ou **boerenring**) flamand. **Selon la classification belge**, celui-ci fait partie des **salamis**, alors qu'aux Pays-Bas, c'est une sorte de **saucisson-cervelas**. (Luyten 1981: 35; Worst en Vleeswaren 1991: 92).

## LE BOUDIN NOIR DANS TOUTE SA GLOIRE



Le cas **boudin noir** : “(Le prêtre doit) répandre le sang sur l'autel tout autour. De la victime, il offrira en sacrifice consommé par le feu devant l'Eternel : la graisse qui couvre les entrailles et toute celle qui y est attachée, les deux rognons, et la graisse qui les entoure, qui couvre les flancs, et le grand lobe du foie, qu'il détachera près des rognons.... Toute la graisse est destinée à l'Eternel. Vous ne pouvez pas manger la graisse et le sang” (Leviticus 3: 13-17).

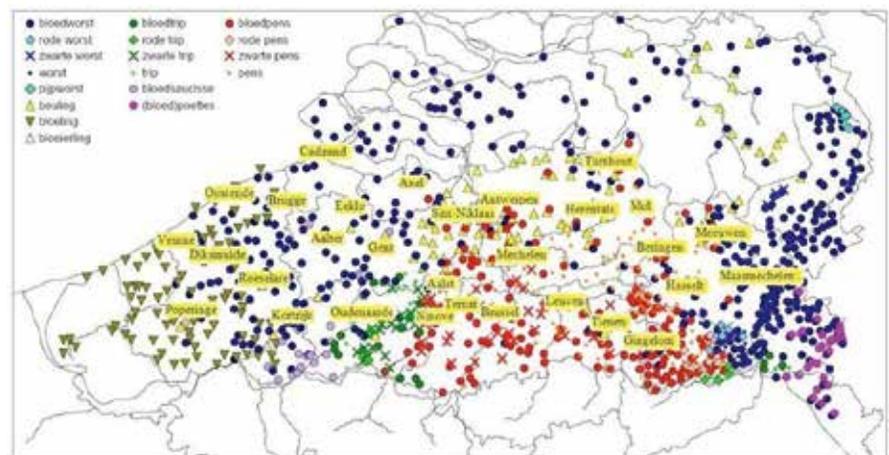
Ces offrandes figurant dans l'Ancien Testament : sang, graisse, lard, entrailles, ... sont les principaux ingrédients du boudin noir. Dans la variante **britannique**, il n'y a même pas du tout de viande, le **black pudding** étant fait à partir de céréales et d'abats (Luyten 1981: 29, Grigson 2005: 338). Ce sont précisément ces abats que nous retrouvons dans les diverses dénominations régionales du boudin noir.



La carte ci-dessous, faite par l'Université de Gand, donne un bel aperçu des diverses dénominations existant en Flandre.

Voici donc quelques dénominations existant en **Flandre** : on a p.ex. les **zwarte trippen** (tripes noires) dans le Sud de la Flandre Orientale. Les « trippen » sont peut-être déjà présentes dans certaines régions de Flandre comme synonyme de saucissons, le terme étant incontestablement à rattacher à la **tripe française**, signifiant simplement boyaux ou intestins (Van Dale 2009). Le fait que les boudins noirs soient poussés dans des boyaux de porc est indiscutablement à la base de cette dénomination. D'ailleurs, dans le **Westhoek** (proche de la frontière française), les **trippen** ne sont pas du tout des **saucissons** mais des **intestins**. Le mot français tripe renvoie également à la panse, un des estomacs des bovins (Van Dale 2009). L'origine des **Zwarte pensen** (surtout **Brabant Flamand**) est dès lors évidente. Dans l'analyse de l'enquête, nous avons vu que le mot néerlandais pens avait plusieurs significations : estomac de ruminant, sorte de saucisson, mais aussi ventre (du Français panse). Dans d'autres régions, le boudin noir s'appelle **beuling** : surtout en **Campine** et dans les **2 Limbourgs**. Quand on sait qu'en beaucoup d'endroits de Flandre, beuling désigne aussi les viscères, les abats ne sont pas très loin. Enfin, en **Flandre Occidentale**, on trouve encore une forme **intermédiaire** intéressante entre **bloedworst** et **beuling** : dans les environs de **Roulers** et de **Courtrai**, jusqu'en Flandre Française, ils mangent du **bloeling**.

Aux Pays-Bas par contre, la dénomination bloedworst est pratiquement générale (97%). Seuls certains Limbourgeois



Carte : Dénominations du boudin noir en Flandre (U-Gent)

mangent parfois du beuling. Bloedworst sonne un peu plus appétissant que les termes flamands qui renvoient tous à des boyaux, mais dans certaines régions (surtout le Gelderland), ils mangent aussi du **balkenbrij** : une bouillie faite avec les abats (et éventuellement le sang) pendus dans un linge aux poutres pour être ultérieurement cuite en tranches. La version flamande de ce mets s'appelle généralement **bloedkoek** (Luyten 1981: 19). Il en existe également une variante anglaise, appelée **black pudding** comme le boudin noir (Luyten 1981: 29). Les Britanniques utilisent d'ailleurs le mot pudding aussi bien pour des préparations de viande que pour du pudding dans le sens français ou néerlandais. Nous voyons ici une analogie très claire avec l'utilisation en néerlandais des mots *pastei* et *paté(ke)*, utilisés à la fois pour des charcuteries et pour des pâtisseries.

Autre phénomène tout à fait remarquable : pas mal de gens en Flandre utilisent des noms différents pour le boudin noir, selon le mode de préparation ou la recette. Ainsi, on fait parfois la différence entre *bloedworst* et *zwarte trippen*, ou entre *trippen* et *beuling*, des différences souvent locales voire personnelles. Si nous allons voir dans « *Worsten en fijne vleeswaren* » de Luyten, nous trouvons :

- *bloedworst*: cfr. *beuling* (*zwarte-*).
- à *beuling* (*zwarte-*), on trouve comme explication : **Boudin noir – Blutwurst**, saucisson cuit préparé à partir de sang de porc, de viande de porc, de pain, de saindoux, d'oignons et d'épices à volonté. La pâte est poussée dans un boyau de porc, et ligaturée à ± 100 g. Également en spirale et vendu au poids (Luyten 1981: 40).

Il n'y a donc pas de différence essentielle entre *bloedworst*, *beuling* et la plupart des autres dénominations. C'est un phénomène que nous retrouvons souvent dans l'enquête. Il semblerait que la langue évolue plus lentement que la gastronomie et qu'on utilise donc des synonymes et les dialectes pour pouvoir désigner de petites différences ou variations. Voici ce qu'écrivait Louis Paul Boon : "S'il devait arriver que vous ne trouvez plus de « *bloedworsten* » véritables et authentiques, vous pouvez aussi prendre les plus petits « *zwarte worsten* ». Ce n'est en effet pas le nom qui compte mais bien la qualité. Et Père confondait toujours qualité et quantité." (Boon 1972: 119).

## PATÉ, SAUCISSON DE FOIE ET SORTES APPARENTÉES

Nous avons ici à nouveau affaire à un grand nombre de mots dans différentes langues, provenant de la même racine.

(Van Dale 2009):

- en français « pâte » est un terme de boulangerie ou de charcuterie, mais renvoie aussi aux pâtes
- « Pâté » s'utilise spécifiquement pour les préparations de viande.
- « Pâtée » renvoie entre autres à l'alimentation animale.

L'accent circonflexe sur le **a** correspond à l'omission d'un **s**, ce qui montre bien la parenté avec les pastas italiennes (dans toute leur variété). *Pizza* et *pita* auraient la même racine. Beaucoup de ces mots renvoient à des mets à base de farine. Cela n'a donc rien d'étonnant si à Anvers, on achète des « *pateekes* » chez le boulanger et si pour beaucoup de personnes « *pastei* » désigne une pâtisserie. Mais ce chapitre concerne la viande et nous allons donc nous concentrer sur la signification de *pâté* ou *pastei* comme préparation de viande.



### Quelle est la différence entre pâté et pastei ?

Nous sommes allés poser la question à Jan Missiaen, alias Jan Paté, qui exploite depuis 50 ans une entreprise artisanale de fabrication de pâtés. La réponse est simple : "C'est la même chose !" D'autres sources comme les ouvrages techniques et les écoles de boucherie, sont du même avis, à savoir qu'il n'y a pas de réelle différence. On donne toutefois la préférence à la dénomination **pastei** quand il s'agit de sortes plus **raffinées** comme des **préparations à base de gibier ou de foie d'oie**. Quand le pâté est cuit dans un **réceptacle en terre cuit**, on peut parler de **terrines** (De Schutter 2003: 403). C'est vrai en théorie, mais dans la pratique, j'ai déjà vu dans les magasins du « *hazenpaté* » (lièvre) et du « *varkenspastei* » (porc), et une terrine de foie de canard en forme de saucisse. Sans parler de la forme de la terrine, qui peut être ronde ou ovale, carrée ou rectangulaire. Pour d'autres encore, une terrine de **foie gras ne peut pas** être appelée **pâté**, parce qu'elle ne contient pas de viande mais seulement du foie. Et alors, nous avons encore le **pâté en croûte** (De Schutter 2003: 403) : une préparation de viande dans une croûte en pâte, dont certains disent que c'est le seul vrai « *pastei* ». Le « *pastei* » serait alors quand même un produit à base de farine. Finalement, on achète quand même du pain-saucisse chez le boulanger et pas chez le boucher. Bref, il semblerait que toutes ces différences soient arbitraires et dépendent des préférences du producteur.

Dans « *Worsten en Vleeswaren* », j'ai trouvé la remarque que la **différence entre le saucisson de foie et le pâté** n'était en fait pas si grande (Worsten en Vleeswaren 1991: 117-117-125). Mais là, Jan Paté n'était pas d'accord ! D'après lui, il s'agit de 2 préparations tout à fait différentes : préparation chaude pour le pâté,



préparation froide pour le saucisson de foie. Parfois on ajoute même de la glace au lieu de bouillon pendant la production de saucisson de foie, pour refroidir le mélange. La préparation froide rend le produit fini plus ferme et donc plus facile à couper en fines tranches. La gamme de saucisson de foie proposée en Flandre est d'ailleurs bien plus petite qu'aux Pays-Bas. Dans beaucoup de boucheries flamandes, cela se limite à une seule sorte, souvent appelée **blokpaté**. Aux Pays-Bas, cela s'appelle généralement **leverkaas** (sous l'influence du **Leberkäse** allemand). Selon les Flamands, les Néerlandais connaissent d'ailleurs encore beaucoup d'autres sortes de fromages bizarres : **nierkaas** (de rognon), **hoofdkaas** (de tête), **tongkaas** (de langue) (Worsten en Vleeswaren 1991). Tout bien considéré, la plupart des Flamands trouvent même que le **pindakaas** est un drôle de nom. En Flandre, le **hoofdkaas** s'appelle simplement **preskop** ou **hoofdvlees**.



Chez le **boucher belge**, on trouve par ailleurs beaucoup de pains : **pain de veau**, **pain de viande**, **pain d'Ardenne**, **pain**

**d'apôtre**,... Ce sont des préparations qui ont la forme d'un pain. Les 2 dernières sont des salamis.



*Beaucoup de 'pains'chez le boucher belge, mais seulement un 'saucisson de foie' ('leverworst' ou 'blokpaté'), qui aux Pays-Bas s'appelle 'leverkaas' (fromage de foie).*



Chez le boucher artisanal belge : un 'Pain d'Ardenne', qui n'est pas un pain mais un 'salam', aucun des deux ne contenant de l'ail.

N'allons pas plus loin. Il n'est pas nécessaire d'évoquer de produits comme la **zure zult**, le **potjesvlees** et le **hennepot**, pour en arriver à la conclusion que pour tout ce qui concerne la viande et la charcuterie, il y a une grande différence dans la terminologie des différentes régions de Flandre et des Pays-Bas. Nous constatons que pour tout ce qui concerne la culture gastronomique et la terminologie, les Néerlandais se rapprochent plutôt de l'Allemagne et les Flamands de la France. Certains auteurs expliquent que ce n'est pas purement géographique. Le Nord réformé aurait plus de contact avec l'Allemagne que la Flandre catholique. Après la révocation de l'Edit de Nantes par Louis XIV en 1685, la France est devenue un pays catholique, où les Belges sont chez eux, y compris sur le plan gastronomique (Mennell 1987).

**Recettes et méthodes de fabrication – voir articles techniques [www.bb-bb.be](http://www.bb-bb.be)**

Boucherie Delicates, Oostrozebeke



WWW.BOSSUYTSHOPINTERIORS.BE



**b** FOOD SHOP  
**BOSSUYT**  
CONCEPT DESIGN CREATION

## Sans viande et super délicieux ?

Avec l'assortiment NEXTERA, il est désormais possible de présenter une variante végétarienne ou végétalienne de n'importe quel plat. Des salades, daubes, pâtes, plats mijotés, plats au four, escalopes... Tout est possible.

Facile et rapide à intégrer dans toutes vos préparations. Assaisonner selon vos préférences, avec vos Rejo Spices ou épices Degens préférées. NEXTERA propose pour la première fois une alternative végétale qui parvient à séduire tout le monde. Laissez-vous inspirer par nos recettes NEXTERA sur [www.rejospices.eu](http://www.rejospices.eu)



**NEXTERA**<sup>®</sup>

THE FUTURE GENERATION OF PROTEIN FOODS

**SOLINA**  
DESIGNING SUCCESS. STORIES TOGETHER

A concept of  
**Solina Belgium AG/NV**

# Tasty and healthy plant-based food for everyone.



+32 (0)9 385 56 15  
[nextera@solina-group.eu](mailto:nextera@solina-group.eu)

# Des charcuteries à l'apéritif

À l'occasion du 450<sup>ème</sup> anniversaire de la mort de Pieter Brueghel, 2019 a été proclamée Année Brueghel. Une série impressionnante d'expositions et d'événements montre au monde quel exceptionnel artiste il était. Ses tableaux présentent des festins et des kermesses gigantesques, où on servait des boudins, des charcuteries et beaucoup de boissons. Cela montre aussi la riche tradition qu'a notre pays dans la fabrication de charcuteries. Le terme « Fêtes bruegheliennes » ne vient pas de nulle part. Cela fait des siècles qu'on fabrique des charcuteries artisanales dans notre pays, tant au Nord qu'au Sud. Si elles sont surtout utilisées pour mettre sur les tartines, elles peuvent très bien aussi être servies à l'apéritif. Beaucoup de nos charcuteries sont des produits régionaux, fabriqués par le boucher artisanal selon les usages et les goûts locaux.

## BRUSCHETTA AU FROMAGE DE CHÈVRE AU LAIT CRU ET À LA VIANDE DE CHEVAL FUMÉE

(recette Lut De Clercq de Backstage Kitchen  
(streekproducten.be))



### Ingrédients (pour 20 bruschettas) :

20 tranches de ciabatta  
50 g de beurre de ferme  
1 oignon émincé  
1 gousse d'ail, écrasée finement  
200 g de courge butternut épluchée, coupée en petits cubes  
600 g de mélange de champignons sauvages et cultivés  
250 g de fromage de chèvre au lait cru  
poivre et sel  
8 tranches de viande de cheval fumée  
1 poignée de feuilles de persil plat ou de coriandre

### Préparation

Faire fondre  $\frac{1}{3}$  du beurre dans une poêle. Ajouter l'oignon et l'ail. Saler et poivrer et laisser cuire à feu doux pendant 15 min. Enlever du feu, laisser complètement refroidir et faire une purée avec la moitié du fromage de chèvre. Saler et poivrer si nécessaire et garder au frais. Faire fondre un autre  $\frac{1}{3}$  du beurre dans la poêle et ajouter les cubes de butternut. Poivrer et saler et cuire les cubes de butternut al dente. Mettre les cubes dans un bol et garder au chaud. Faire fondre le reste du beurre dans la poêle et ajouter les champignons. Poivrer et saler et cuire les

champignons dorés. Faire des toasts avec les tranches de ciabatta et les tartiner avec une couche du mélange chèvre/oignon. Couper le cheval fumé en petits morceaux. Répartir sur les bruschettas les champignons, les cubes de butternut, le cheval fumé, les herbes et le reste du chèvre et servir immédiatement.

## TAPAS DE BROCHETTES DE PORC



### Ingrédients

500 g de rôti de porc cuit  
5 c à s de mayonnaise  
1 boîte de sardines à l'huile  
1 citron jaune  
1 c à c de câpres  
1 gousse d'ail  
jeunes pousses d'épinards  
croûtons

### Préparation

Trancher finement le rôti de porc. Piquer les tranches sur les brochettes en intercalant les pousses d'épinards. Pour la sauce : mixer ensemble la mayonnaise, les sardines avec leur huile, les câpres, le jus d' $\frac{1}{2}$  citron, la gousse d'ail et les zestes. Dresser les brochettes sur une assiette. Napper avec la sauce et saupoudrer de croûtons.

## BOUDINS NOIRS AUX POMMES DE TERRE ET CÉLERI RAVE



### Ingédients

3 grandes pommes de terre farineuses  
2 boudins noirs  
1/6 de céleri rave  
50 g de beurre  
1 dl de bouillon de bœuf  
sel

### Préparation

Couper les pommes de terre épluchées en tranches d'1,5 cm d'épaisseur et en enlever des cercles de  $\pm$  4 cm. Faire de même avec le céleri rave. Pocher séparément les pommes de terre et le céleri rave dans de l'eau légèrement salée, le bouillon et  $\frac{1}{3}$  du beurre, enlever du liquide et réduire le jus jusqu'à ce qu'il ne reste que quelques c à s. Couper les boudins en tranches et les cuire dans le reste du beurre. 'Laquer' les tranches de céleri rave et de pomme de terre avec le jus. Mettre les tranches de pomme de terre, de boudin et de céleri rave sur une pique et servir pour l'apéritif.

## TÊTE DE PORC À LA VINAIGRETTE DE POMME



### Ingédients

1 tête de porc  
vinaigre  
1 oignon  
1 carotte  
3 tiges de céleri  
thym, laurier et tiges de persil  
grains de poivre  
1 betterave rouge précuite  
éventuellement un peu de fleur de pommier

pomme fraîche

1 chicon

Pour la vinaigrette de pomme :

1 jaune d'œuf

1 œuf

1 c à c de moutarde

poivre et sel

1 c à c de vinaigre de xérès

2 c à c de jus de pomme

80 cl d'huile d'arachide

### Préparation

Cuire la tête de porc dans de l'eau vinaigrée pendant 5 min. Verser l'eau et rincer. Remettre la tête dans de l'eau aromatisée avec : oignon, carotte, thym, laurier, persil et grains de poivre, et laisser cuire pendant quelques heures, la durée de cuisson dépendant de la taille de la tête. La tête est prête quand la viande est facile à enlever. Entretemps, préparer la vinaigrette. Mixer les œufs avec la moutarde et le vinaigre de Xérès, y verser l'huile d'arachide en continuant à mixer et allonger avec le jus de pomme, jusqu'à l'obtention d'une mayonnaise coulante. Quand la tête est bien cuite, enlever toute la viande de l'os, saler et poivrer. Verser le mélange dans un moule, passer le jus de cuisson et le verser sur le mélange, laisser prendre. Couper la betterave rouge en petits morceaux. Vous pouvez aussi utiliser quelques feuilles de chicon comme garniture.

### Disposition sur les assiettes :

Couper la viande en cubes et la disposer sur l'assiette. Garnir le tout avec les cubes de betterave rouge, les feuilles de chicon, éventuellement un peu de fleur de pommier et la vinaigrette. Celle-ci peut éventuellement être servie à part dans un bol.

## FINGERFOOD DE POULET AU GUACAMOLE



**Ingrédients**

4 tranches de pain complet  
 2 tranches de filet de poulet fumé  
 1 avocat bien mûr  
 1 tomate  
 poivre et sel  
 1 échalote  
 1 gousse d'ail  
 le jus d'1 citron vert

**Préparation**

Faire le guacamole : éplucher l'avocat et le couper en petits cubes, puis faire de même avec la tomate. Émincer l'ail et l'échalote. Mélanger le jus de citron vert avec l'ail. Y ajouter successivement les cubes d'avocat et de tomate et l'échalote. Poivrer et saler. Couper chaque tranche de pain en 4 (sans croûte). Faire de même avec le filet de poulet. Mettre sur chaque morceau de pain un morceau de filet de poulet. Terminer avec le guacamole.

## MINI PIZZA-BAGUETTES À LA COURGETTE ET SALAMI

**Ingrédients**

1 pain ciabatta, en fines tranches  
 250 g de sauce à pizza toute prête  
 ½ courgette en fines lamelles  
 200 g de salami  
 2 boules de mozzarella  
 basilic  
 huile d'olive  
 poivre noir et gros sel

**Bereiding**

Badigeonner légèrement les tranches de pain avec l'huile d'olive, puis les faire colorer un instant sous le grill. Étaler une fine couche de sauce à pizza sur les tranches. Couper la mozzarella en morceaux et déposer un morceau sur un morceau de salami, puis envelopper d'une fine lamelle de courgette. Déposer ces petits paquets sur les tranches de ciabatta et faire fondre à nouveau sous le grill. Finir avec un peu de poivre noir, du gros sel et du basilic.

## PÂTÉ DE POULET

**Ingrédients**

± 12 tranches de lard non salé (150 g)  
 350 g de foie de volaille  
 350 g de blancs de poulet  
 25 g de raisins secs  
 100 ml de marsala (ou autre vin doux)  
 50 ml de crème  
 2 c à s de cognac  
 1 c à s de thym séché  
 poivre et sel

**Préparation**

Tremper les raisins secs dans le marsala. Préchauffer le four à 180 °C. Rincer les foies de volaille, puis bien les éponger. Les couper en morceaux. Dans un robot, mixer très finement les foies de volaille et les blancs de poulet. Assaisonner le tout avec le thym, du sel et du poivre. Ajouter ensuite la crème, le cognac et les raisins secs égouttés. Garnir tout l'intérieur d'un moule à terrine avec les tranches de lard. Les appuyer contre les bords et laisser pendre le surplus à l'extérieur. Verser le mélange de viande. Bien presser et faire en sorte que le dessus soit bien plat. Replier le lard excédentaire sur le pâté et recouvrir avec les tranches de lard restantes. Poser la terrine dans un plat pour le four profond et verser dans ce plat de l'eau bouillante. Enfourner pendant 45 minutes. Après cuisson, laisser le pâté refroidir dans le moule.

# Calendrier de chasse

## Commercialisation du gibier dans la région de Bruxelles-capitale

Les dates d'ouverture et de fermeture de la commercialisation du gibier sont fixées comme suit :

- toute l'année : cerfs mâles, daims mâles, sangliers, mouflons mâles et femelles ainsi que les agneaux femelles, lapins, pigeons ramiers;
- du 1<sup>er</sup> mai au 15 février : chevreuils mâles;
- du 15 juillet au 15 février : canards colverts;
- du 21 septembre au 15 février : biches et faons des deux sexes, mouflons femelles et agneaux des deux sexes;
- du 1<sup>er</sup> octobre au 15 février : lièvres, faisans mâles et femelles;
- du 1<sup>er</sup> octobre au 24 mars : chevreuils femelles et faons des deux sexes.

La commercialisation et le transport des espèces de gibier au sens de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> mars 2012 relative à la conservation de la nature est autorisée au-delà des périodes reprises ci-dessus pour autant que la capture et la détention en vertu des règles applicables dans la région ou le pays d'origine soient licites et attestées par les documents en prouvant l'origine.

## Saison de Chasse - Date d'ouverture

Espèce	Chasse à tir		à l'approche ou à l'affut	
	Ouverture	Fermeture	Ouverture	Fermeture
cerf*	01/10	31/12	21/09	31/12
biche et faon	01/10	31/12	21/09	31/12
brocard	01/10	31/12	01/05 15/07	31/05 31/12
chevrette et chevillard	1/10	31/12		
daim	01/10	31/12	21/09	31/12
mouflon	01/10	31/12	21/09	31/12
sanglier	01/08	31/12	toute l'année	
perdre grise*	01/09	30/11		
lièvre*	01/10	31/12		
coq faisane	01/10	31/01		
poule faisane	01/10	31/12		
bécasse des bois	15/10	31/12		
canard colvert	15/08	31/01		
bernache du Canada	01/08	15/03		
sarcelle d'hiver	15/10	31/01		
foulque macroule	15/10	31/01		
lapin	toute l'année			
pigeon ramier	01/10	10/02		
renard	toute l'année			

\* chasse uniquement autorisée sur les territoires associés en un conseil cynégétique agréé.

# LA SEMAINE DU STEAK-FRITES!

Du 10 au 17 octobre, ce sera la semaine du steak-frites. Comme les autres années, le APAQ-W mettra ce classique belge bien en évidence. Quel que soit le mode de cuisson – cuit à la poêle ou grillé – optez pour du bœuf bien de chez nous: cela signifie moins d'impact sur l'environnement ET plus de respect pour l'animal.

## ACTIONS

APAQ-W organisera cette semaine pour la 3ème année d'affilée. L'action sera largement soutenue par les canaux en ligne. Vous pouvez contribuer au succès de cette action en tant que boucher. Vous trouverez au milieu de ce numéro de votre Boucherie Belge une affiche à pendre dans votre magasin. Vous pouvez également profiter de cette semaine pour faire la promotion de votre steak ou organiser une dégustation pour vos clients. Soyez pour eux une source d'inspiration en leur présentant diverses recettes que vous trouverez sur notre site [biendecheznous.be](http://biendecheznous.be). Le steak-frites, c'est bon!

Nous vous remercions d'ores et déjà de soutenir la semaine du steak-frites dans votre boucherie.



# La viande bovine de chez nous : un moment de qualité sur et autour de la table !



Qui allez-vous inviter à un moment de qualité sur et autour de votre table ? C'est le slogan de la nouvelle campagne en faveur de la viande bovine. Nous voulons être une source d'inspiration pour le consommateur en lui proposant une série de recettes de viande de bœuf, à savourer en famille ou entre amis. Avec la viande bovine de chez nous, il aura l'assurance d'un moment de qualité sur et autour de sa table !

## MATÉRIEL PROMOTIONNEL EXCLUSIF

Vous pouvez soutenir cette campagne en tant que boucher en utilisant un package exclusif de matériel promotionnel, lequel est composé :

- D'un présentoir avec des fiches de recettes (rosbif, steak et carbonnades).
- D'une affiche ros-bif/steak/carbonnades.
- De piques pour viande.
- De papier d'emballage.

Ce matériel est facile à obtenir via le formulaire de commande ou via [carine.vos@federationbouchers.be](mailto:carine.vos@federationbouchers.be).

L'offre est valable jusqu'à épuisement des stocks.



## FORMULAIRE DE COMMANDE MATÉRIEL PROMOTIONNEL LE VEAU EMBALLÉES DANS UN PRÉSENTOIR PRATIQUE

[carine.vos@federationbouchers.be](mailto:carine.vos@federationbouchers.be) ou  
fax 02/736 64 93

Nom: .....

Prénom: .....

Rue / N°: .....

N° postal / Commune .....

Jour de fermeture: .....

Tél.: .....

Date: .....

Signature: .....

## FORMULAIRE DE COMMANDE MATÉRIEL PROMOTIONNEL POUR LA VIANDE BOVINE

[carine.vos@federationbouchers.be](mailto:carine.vos@federationbouchers.be) ou  
fax 02/736 64 93

Nom: .....

Prénom: .....

Rue / N°: .....

N° postal / Commune .....

Jour de fermeture: .....

Tél.: .....

Date: .....

Signature: .....

## ROSBIEF



### Ingrédients (pour 4 personnes) :

800 g de rosbif  
 beurre  
 poivre et sel  
 pommes de terre et légumes au choix

### Préparation :

Sortir le rosbif du frigo 20 min. à l'avance. Entretemps, préchauffer le four à 220°C.  
 Poivrer et saler la viande. Faire fondre du beurre dans une casserole et saisir le rosbif de tous côtés. Mettre le rosbif dans un plat allant au four, verser la graisse de cuisson sur la viande et ajouter encore une noix de beurre froid par-dessus.  
 Diminuer la température du four jusqu'à 200°C et cuire la viande pendant 12 min. Diminuer alors la température jusqu'à 180°C pour un résultat optimal. Poursuivre la cuisson 8 min. pour une viande plutôt rouge, 16 min. pour une viande plutôt rosée.  
 Si vous préférez ne pas avoir de croûte croquante, il est bon de verser régulièrement un peu de jus de cuisson sur le rosbif. Ou alors, vous pouvez ficeler le rosbif à l'avance avec une fine tranche de graisse.  
 Sortir le rosbif du four et le laisser reposer 15 min. sous une feuille de papier alu.  
 Couper la viande en fines tranches.  
 Servir le rosbif avec des pommes de terre et des légumes au choix.

## CARBONNADES DE BŒUF

### Ingrédients (pour 4 personnes) :

800 g de carbonnades de bœuf  
 2 gros oignons  
 250 ml d'eau  
 2 gousses d'ail  
 3 c à s de farine  
 100 g de beurre  
 500 ml de bière brune belge  
 2 feuilles de laurier  
 2 branches de thym  
 2 clous de girofle  
 2 tartines de pain gris  
 3 c à s de moutarde  
 poivre et sel

### Préparation :

Émincer les oignons et l'ail.  
 Faire fondre la moitié du beurre dans une grande casserole. Poivrer et saler les carbonnades juste avant la cuisson et les mettre dans la casserole. Diminuer un peu le feu dès que la viande est saisie et bien dorée de tous côtés et ajouter les oignons émincés, l'ail et le reste du beurre. Laisser mijoter le tout jusqu'à ce que les oignons soient vitreux. Ajouter la farine et mélanger le tout.  
 Enlever la viande de la casserole et la mettre dans une cocotte. Ajouter la moitié de la bière.  
 Déglacer la casserole avec de l'eau de manière à ce que le roux devienne un fond brun. Ajouter l'autre moitié de la bière. Porter la bière et le fond à ébullition et détacher les sucs de cuisson de la casserole. Verser ce mélange dans la cocotte. Ajouter thym, laurier et clous de girofle. Reporter à ébullition puis diminuer le feu.  
 Tartiner les 2 tranches de pain de moutarde et les mettre sur les carbonnades, le côté tartiné vers le dessus.  
 Laisser mijoter les carbonnades au moins 2 heures à feu doux. Remuer de temps en temps pour éviter que cela attache. Servir les carbonnades avec des croquettes et une petite salade.



## STEAK AUX LÉGUMES GRILLÉS ET PETITES POMMES DE TERRE

### Ingrédients (pour 4 personnes) :

4 steaks  
 700 g de petites pommes de terre (style grenailles)  
 2 courgettes  
 500 g de tomates-cerises  
 2 gousses d'ail, écrasées  
 2 branches de romarin  
 beurre  
 huile d'olive  
 poivre et sel

### Préparation :

Préchauffer le four à 200°C.  
 Nettoyer les petites pommes de terre et les couper en 2.  
 Couper les courgettes en demi-lunes. Mélanger les petites pommes de terre et les courgettes dans un saladier avec un trait d'huile d'olive. Poivrer et saler.  
 Disposer le tout dans un plat allant au four, avec l'ail et le romarin.  
 Mettre ce plat au four et laisser griller pendant 20 min.  
 Ajouter les tomates-cerises et poursuivre la cuisson pendant 10 min.  
 Cuire les steaks dans une poêle dans le beurre très chaud.  
 Poivrer et saler.  
 Servir les steaks avec le mélange de légumes grillés.



## Nouveau: faites vérifier votre éclairage!

Nous passons sans engagement pour la vérification de votre éclairage. Des conseils pour votre éclairage, vérifié sur 7 points.

- ✗ limiter la **détérioration**
- ✗ augmenter " l'expérience client"
- ✗ économiser de l'énergie

### Demande?

Vous pouvez vous inscrire au salon **Bibac**, le stand Lixero (1126).

22-25/09/2019  
 ANTWERP EXPO

**BIBAC**  
**PLUS** fresh

# SAVEURS & MÉTIERS

## 3 jours inspirants pour les professionnels de l'alimentation 26 | 27 | 28 janvier 2020 • Namur Expo



Rendez-vous désormais annuel, Saveurs & Métiers ouvrira les portes de sa **4ème édition les 26, 27 et 28 janvier 2020 à Namur Expo**. Equipements, matériel ou produits, les professionnels du retail alimentaire et des métiers de bouche pourront à nouveau découvrir les dernières tendances du secteur et trouver toutes les solutions pour leur établissement. Si le salon reste fidèle à son identité de niche, il étend toutefois son offre en s'ouvrant cette année au retail « on the go », un marché en pleine expansion.

### NOUVEAUTÉ : RETAIL ON THE GO

En Belgique le marché de « convenience » (commodité) représente plus de 25 Ma d'euros par an\*. Une tendance qui n'a pas échappé au secteur : ces dernières années, les points « food » et de « petite restauration » à l'attention des consommateurs de passage fleurissent dans les stations-services, centres commerciaux, gares, etc. Face à ces résultats, **Saveurs & Métiers diversifie son éventail de solutions et mettra en avant les produits dédiés au retail de commodité** proposés par les exposants.

### FOCUS SUR LES EXPOSANTS SPÉCIALISÉS EN BOUCHERIE-CHARCUTERIE

Une attention particulière a été portée à la sélection des **170 exposants**. Des grandes marques aux producteurs locaux, les entreprises incontournables du secteur alimentaire seront présentes lors de l'événement. Le secteur de la viande n'est pas en reste, comptant déjà sur la participation de :

Ardennes Volaille • Bizerba • Condromat • Danis • Digi • Epicuris • Espera • Euraceta • **Fédération Nationale des**

**Bouchers** • Franky • GHL Groupe • Jo Herbots • Père Lejeune • Petit Forestier • Rational • Sitasoft • Valentyn • Valfrais • Verstegen

### UN PROGRAMME ENTRE FORMATION ET DÉCOUVERTE

Concours, démonstrations ou conférences, le programme est l'occasion pour les professionnels de s'informer des tendances du marché, de s'inspirer des dernières techniques et d'échanger sur les évolutions de leur secteur d'activités. Sont déjà à noter : **Concours du**

**Couteau d'Or, Concours Professionnel de charcuterie Boucherie Belge, conférences de l'AFSCA, démonstrations du boucher Dierendonck et de Meilleurs Ouvriers de France.**

### INFORMATIONS PRATIQUES

Ouvert de 10h00 à 19h00 (mardi 28 – fermeture à 18h00)

Namur Expo • Av. Sergent Vriethoff, 2 – 5000 Namur

Enregistrement gratuit pour les professionnels

(ouverture des inscriptions en octobre)

**SAVEURS & MÉTIERS**

**26 | 27 | 28**  
**JANVIER 2020**  
NAMUR EXPO

Salon professionnel des **métiers de bouche** & du **retail alimentaire**

**NOUS Y SERONS !**



# LE WAGYU BELGE

- Élevé pour le boucher artisanal.
- La haute qualité japonaise répondant au souhait du consommateur européen.
- La nouvelle sensation gustative en viande bovine.
- Convient parfaitement à la nouvelle culture en matière de viande « moins mais meilleure ».
- Devenez notre nouvel ambassadeur et distinguez-vous des autres.



**Hof van Ossel**  
Osselstraat 91  
1785 Merchtem  
Belgium

**Filip Meysmans**  
**+32 474 51 61 35**  
info@hofvanossel.be  
www.hofvanossel.be

**DES MOMENTS  
PRIVILÉGIÉS**  
AUTOUR D'UNE TABLE

# **LA SEMAINE DU STEAK FRITES SALADE**

**DU 10 AU 17 OCTOBRE**





**Le meilleur steak frites, encore plus savoureux en famille et entre amis.  
Qui invitez-vous? Recettes et inspiration sur [viandedecheznous.be](http://viandedecheznous.be)**



**#jouisinelocal**  
*les viandes de chez nous*



## « Je n'ai pas le temps de désinfecter, quels sont les risques potentiels ? »

Il y a de nombreux risques à ne pas désinfecter. En effet, les bactéries, si elles ne sont pas correctement éliminées, vont se développer sur les surfaces, ce qui peut provoquer un risque de contamination des aliments et des produits finis. Il y a un risque de plaintes des consommateurs dû à une intoxication alimentaire. De plus, les résultats seront moins performants sur les prélèvements réalisés sur du haché et vous risquerez d'avoir des non-conformités par rapport aux normes de l'AFSCA.

Il faut savoir que plus de 95% des intoxications alimentaires sont d'origine bactérienne. Ce sont surtout les denrées alimentaires riches en protéines (viandes, poissons, produits laitiers) qui provoquent les intoxications alimentaires\*.

Il faut donc éliminer ces bactéries et cela se fait grâce à la combinaison de détergents professionnels efficaces et de désinfectants agréés. Le nettoyage et la désinfection journalière doivent être réalisés de la manière suivante :

1. Elimination des saletés grossières
2. Pré-rinçage
3. Nettoyage
4. Désinfection
5. Rinçage
6. Laisser sécher

Il faut savoir que la désinfection va éliminer les bactéries invisibles restantes qui pourraient être source de contamination si elles ne sont pas éliminées.

Il est donc crucial de toujours nettoyer et désinfecter correctement les surfaces qui sont en contact ou non avec les aliments afin d'éviter le développement de bactéries.

Mais c'est vrai que le temps pourrait être une contrainte. Il existe un produit 2en1 enzymatique créé par Realco pour nettoyer et désinfecter en une seule phase, le DEGRES-L+. Il est à noter que pour les surfaces critiques, telles que le hachoir, la trancheuse, les couteaux, ... Nous vous conseillons d'effectuer une désinfection renforcée et ciblée en ajoutant une étape de désinfection supplémentaire.

ILS L'ONT TESTE !

Deux bouchers témoignent :

« Auparavant, je nettoyais avec la traditionnelle eau de javel et donc en 2 phases : nettoyage ensuite désinfection. Avec le DEGRES-L+, tout se fait en une seule phase, on nettoie et ça désinfecte en même temps. Avec Realco, j'ai la certitude que tout est bien nettoyé et désinfecté. Je suis convaincu qu'avec le DEGRES-L+, le niveau bactériologique et l'hygiène ont nettement augmenté ». Ronny, responsable de la boucherie De Pooter à la Louvière (10 employés).  
« Le DEGRES-L+ est un produit très performant et très intéressant pour la désinfection et le nettoyage. La combinaison des deux est idéale. Je l'utilise pour tout, aussi bien pour les machines que les tables, les couteaux, les sols et les murs. » Peter, responsable de la boucherie Peter à Dottignies (5 employés).

Si vous désirez encore des conseils pour assurer l'hygiène parfaite de votre boucherie, éviter les contaminations et vous assurer d'être en ordre par rapport aux exigences de l'AFSCA, contactez notre Expert en Hygiène Ayman Amin au 0473/96.36.68.

\*Source : Guide d'autocontrôle en boucherie de l'Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne



**Ayman Amin**  
Expert en Hygiène Realco  
+32(0)473 96 36 68  
A.amin@realco.be

# 2-EN-1

# DEGRES-L +

Le seul nettoyeur-désinfectant qui dure  
**4X plus longtemps !**



**REALCO**.be  
ENZYMES FOR LIFE



# LISTE DES PARTENAIRES



PARTENAIRES	CONTACT	RÉDUCTION
 <b>ALL FIRE SECURITY</b>	Laurens Mingneau T. 056/ 42 32 29 laurens@allfiresecurity.be	5% de réduction lors d'une commande sur notre webshop. Introduisez le code du coupon : « fédérationnationale755 ». Seulement valable pour certains appareil
 <b>ARAG</b>	boucher@arag.be	10% de réduction sur la Protection Juridique de votre activité de Boucher. Demandez-nous une offre par email.
 <b>BARO</b>	Peter Renders peter.renders@baero.com 0031 (0)6-53428436	50 % de réduction sur le montage en cas d'achat d'un plan d'éclairage complet.
 <b>BLEIJENBERG</b>	DIRK VALKIERS 03/326 36 00 verkoop@bleijenberg.be	Des points de thème supplémentaire. Nouveaux clients reçoivent My TV gratuit pendant une année.
 <b>BOSSUYT</b>	BOSSUYT TOM 056/36 11 80 tom@bossuytwi.be	Action pour les bouchers
 <b>BRAGARD SA</b>	David.Crusti Portable : 0032(0)470.12.07.38 Fixe : 0032(0)10.75.03.44 david.crustin@bragard.com www.bragard.com	15% de réduction sur tout le catalogue
 <b>CASHFREE</b>	Personne de contact : Ken Vannerum +32 498 16 07 22 ken@cashfree.be	Cashfree offre aux membres de la Fédération Nationale les frais de transactions les plus compétitifs sur le marché. Il n'y a en outre ni frais d'activation ni frais mensuels à payer. Enfin, les membres de la Fédération Nationale peuvent sur demande bénéficier d'une campagne conjointe gratuite sur les réseaux sociaux d'une valeur de 100 €.
 <b>CCV</b>	NIELS CARNEL n.carnel@be.ccv.eu +32 (0)57 215 215 www.ccv.eu	Depuis plus de 20 ans déjà, CCV permet aux commerçants belges de recevoir facilement des paiements. Grâce à notre approche locale forte, nous connaissons extrêmement bien chacun de nos clients. Nous équipons plus de 30 000 commerçants d'un terminal de paiement adapté, leur fournissons un service correct et leur permettons de procéder à des transactions sans frais d'abonnement. Votre terminal CCV peut également traiter des chèques-repas ! CCV offre une réduction de 100 euros lors de l'achat ou de la location d'une nouvelle solution de paiement. En ce qui concerne vos transactions, nous vous proposerons volontiers une solution sur mesure.
 <b>DANIS</b>	Klaas Gruyaert 0479 72 29 30	Dégustation gratuite chez le boucher à l'occasion d'un évènement, comprenant 10 kg de viande gratuite
 <b>DEVAFLOOR</b>	SERNEELS NILS 014/51 54 85 info@devafloor.eu	Réduction de 5 % sur le montant de la facture+ 5 l d'un produit d'entretien spécifique pour de sols coulés.
 <b>DEWECO</b>	DE WEERDT FRANK 03/455 56 36 info@deweco.be	5 % de réduction sur la facture de travaux exécutés
 <b>DIBAL</b>	Guus Mertens 09/369 90 45 guus.mertens@dibal.be	Action pour les bouchers balance
 <b>DUPONT</b>	DUPONT NV 056/20 32 09 info@dupont.be	7 % de réduction pour un enlèvement dans la salle d'exposition, non cumulable avec d'autres réductions ou promotions

PARTENAIRES	CONTACT	RÉDUCTION
EASY PAYMENT SERVICES BVBA 	FREDRIK VAN HULLE - 09/394.1.394 sales@easypayments.be www.easypaymentservices.be www.terminalrent.be www.pay.be	*OFFRE SPÉCIALE* Jusqu'à € 100,- de remise sur le prix d'achat et jusqu'à 25% de remise sur le prix de la location ; mais également : 1) Service gratuit la première année 2) Livraison et installation gratuite 3) Prise en charge gratuite de votre passage de votre fournisseur actuel vers notre société.
EDENRED  (ticket restaurant)	EDENRED 02/679 55 50 affiliatenetwork-be@edenred.com www.edenred.be	Action pour les bouchers: via <a href="http://www.edenred.be">www.edenred.be</a>
ELUGIE 	Bert Ostyn Bert.elugie@gmail.com 0470 10 45 11 www.elugie.com	Action pour les bouchers
ESSENT 	Marc Desmet : 0495/30 10 35  ESSENT TEAM 03/270 95 79 slagers@essent.be	En qualité de membre de la Fédération, votre boucherie a accès au tarif réservé aux utilisateurs industriels d'essent.be. Celui-ci suit de près les prix du marché et ne peut normalement être obtenu que sur demande. De plus, vous bénéficiez également de ce tarif à chaque prolongation de votre contrat. Vous n'avez pas à le demander car nous le faisons automatiquement pour vous. Que recevez-vous en plus? Un service clientèle toujours à votre disposition. Vous avez des questions concernant la facturation ? Besoin d'aide pour comparer des prix avec ceux d'autres fournisseurs ? Appelez le 03 270 95 79 (du lundi au vendredi entre 9h et 17h) ou envoyez un e-mail au moment qui vous convient à <a href="mailto:bouchers@essent.be">bouchers@essent.be</a>
FIMATEC 	DEBRUYNE JELLE 0475/ 68 18 31 jelle@fimatech.be	5 % de réduction
FOODDESK 	BENIEST CARL 014/58 84 66 info@fooddesk.be	FoodDESK propose un ensemble de produits et de services, permettant aux commerçants de gagner beaucoup de temps et d'argent et d'être en ordre en matière de déclaration d'allergènes et de sécurité alimentaire (HACCP). Soyez prêts pour l'avenir et soyez assurés de récupérer votre investissement grâce au module de calcul du prix de revient. Vous êtes curieux de savoir comment faire d'une charge (la législation) un bienfait? Découvrez-le rapidement en allant voir sur notre site rénové: <a href="http://www.FoodDESK.be">www.FoodDESK.be</a> RÉDUCTION: Tous les membres de la Fédération des Bouchers bénéficient d'une réduction de 150€ sur le coût de démarrage. Nous pouvons aussi prévoir une réduction substantielle pour toutes les formations et vous avez une gratuité de licence pour les 2 premiers mois. Intéressé? Nous passons volontiers chez vous sans aucune obligation de votre part.
IMPERIAL MEAT PRODUCTS  YOUR FIRST CHOICE	NYN PACKO 09/ 370 03 71 www.imperial.be	Actions pour les bouchers
JOYN 	Contact : service clientèle JOYN : +32 2 302 73 82 ou via adresse e-mail : <a href="mailto:hello@joyn.be">hello@joyn.be</a> .	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le membre de la Fédération Nationale des Bouchers qui n'est pas encore client chez Joyn, la plateforme marketing, et veut le devenir pendant une promotion active (de quelque nature que ce soit), recevra en tant que membre de la Fédération Nationale 2 mois d'abonnement gratuit, en plus de la promotion active Joyn (quelle qu'elle soit). Joyn offre aux nouveaux commerçants une promotion, qui leur permet de recevoir 4 mois gratuits au départ. Dans ce cas, le membre de la Fédération Nationale des Bouchers recevra 6 mois gratuits au départ (4 mois promotion Joyn + 2 mois avantage membre de la Fédération des Bouchers).</li> <li>Le membre de la Fédération Nationale des Bouchers qui est déjà client chez Joyn, recevra annuellement 1 mois gratuit chez Joyn s'il reste membre de la Fédération.</li> </ul> Pour cela, ce membre devra toujours demander le mois gratuit chez Joyn. À partir du moment où la liste de membres aura été transmise (article 7), Joyn enverra un avis aux clients, leur signalant qu'ils doivent demander l'avantage-membre.
		Tout membre de la Fédération Nationale des Bouchers ne pourra bénéficier que d'1 avantage-membre par année calendrier. Les avantages ci-dessus ne peuvent donc pas être cumulés au cours d'une année calendrier.

PARTENAIRES	CONTACT	RÉDUCTION
 <b>KONVERT</b> <small>your way of work</small>	056/240.153 national.accounts@konvert.be	Coefficient de transfert uniforme et nationale de 1.78 comme réduction pour tous les membres de la Fédération nationale
 <b>LEMMENS</b> <small>WINKELS DIE WAREN</small>	Pieter Nuyts 03/455 24 90 info@winkelinrichting.be	Réduction supplémentaire sur les meubles fabrication maison
 <b>LIMAS GROUP</b> <small>LIJFSTUCCEN EN VERBODIG</small>	MASSON CHRISTOPHE 03/298 01 01 christof.masson@grouplimas.be	Nous offrons à chaque membre un audit gratuit et imperméabilisation (anti-parasitaire) nous vous offrons aussi une réduction de 15 % sur nos tarifs de base.
 <b>LIXERO</b> <small>PROFESSIONAL LIGHTING SOLUTIONS</small>	CORNEZ LUC 0479/56 50 28 retail@lixero.eu	20 % de réduction sur la liste de prix brute + visite gratuite et une offre pour un nouvel éclairage
 <b>LUMINUS</b>	Contact facturation. Kmo.service@edfluminus.be 078/155 230 Contact commercial: kmosales@edfluminus.be 011 246 498 Heures d'ouvertures : 8h-16h30	Notre équipe commercial PME est toujours à votre disposition pour vous faire une offre sur mesure pour aussi bien l'électricité et le gaz que pour nos nouvelles services comme des panneaux solaires, des bornes de recharge et des chaudières. Avec ces nouveaux services Luminus renforce son efficacité énergétique et vous permet d'économiser sur votre consommation d'énergie.
 <b>LUX.</b>	Jeroen Schellekens 0472 25 52 57 www.luxverlichting.be	10% de réduction pour nos membres
 <b>MEAT TIME</b>	Henk De Vlieger 0496/36 87 15 devliegerhenk@msn.com	200 € de réduction à l'achat du frigo pour les produits à emporter. N'est pas cumulable avec d'autres actions.
 <b>MY QU tV</b>	VALCKIERS MICHAEL 0473/ 43 86 85 michael@valkiersmarketing.be	200 € de réduction lors de l'achat du kit pour débutant
 <b>MFC KOELPLATEN</b>	MISSANT ANNICK 0477/67 53 07 monheimfoodcontact@skynet.be	LIVRAISON GRATUITE SUR TOUTE LA BELGIQUE.
 <b>NESTOR</b> <small>de verlichting voor u</small>	Dries Dewitte 056/98.07.96 - 0497/37.78.40 www.nestor.be	Les membres de la Fédération nationale ont droit à une remise de 1 € par heure préstée par collaborateur sous le statut flexi-job.
 <b>PLUS DEALS</b>	Contactez PlusDeals via info@plus-deals.be ou 016/295805 pour plus d'information ou un démo Mentionnez action Cartes Membres Fédération des Bouchers	1 carte-client permettant une épargne facile et rapide chez commerçants connectés · <a href="http://www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php">www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php</a> Aucun investissement: utilisation des systèmes existants (PC, tablette ou POS) · Vitesse d'attribution des points (1 seconde par transaction) · <a href="http://www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php">www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php</a> En plus de la carte, une application gratuite pour le consommateur · <a href="http://www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php">www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php</a> Connaissez vos clients grâce à des rapports détaillés et communiquez avec votre clientèle par mail et messagerie App · <a href="http://www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php">www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php</a> Chèques cadeaux, cartes cachet ou coupons s'intègrent facilement à votre système de fidélité · <a href="http://www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php">www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php</a> Les remises sont déductibles fiscalement · <a href="http://www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php">www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php</a> Accompagnement du commerçant pour optimiser la fidélisation de sa clientèle · <a href="http://www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php">www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php</a> Utilisation facile et aisée pour le commerçant et pour le consommateur · <a href="http://www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php">www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php</a> Le choix entre un système de fidélité ouvert ou personnalisé · <a href="http://www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php">www.bb-bb.be/Plusdeals-2p92.php</a> Look moderne

PARTENAIRES	CONTACT	RÉDUCTION
	VAN GIERDEGOIM 051/ 49 49 51 wim@qguard.be	Tout nouveau client Quality Guard, affilié à la Fédération Nationale (au 1/7/2016), bénéficiera de l'utilisation gratuite pendant les 3 premiers mois de l'app licence pro (valeur annuelle 600 €), non cumulable avec d'autres actions périodiques d'utilisation gratuite. Pour les nouveaux membres de la Fédération Nationale, cette période de gratuité sera de 6 mois. Il y aura une réduction de 25 € ou de 4% sur la location annuelle pour les membres de la Fédération Nationale. Par service supplémentaire pris, il y aura chaque fois une réduction de 25 €, p.ex. certification, sondes de température, formation annuelle, ...En cas de sous-traitance de la lutte contre la vermine, combinée avec cette app et les services susmentionnés, il y aura à la reprise du fichier un contrat préventif (sur présentation de la dernière facture), gratuit la 1ère année, à concurrence du montant existant.
	NANCY NAVEAU Commercial Consultant 02/472 88 21 nancy.naveau@randstad.be	Approche personnelle + tarif réduit
	AYMAN AMIN GSM: +32 473 96 36 68 Tel +32 (0)10453000 ayman@realco.be	Action pour les bouchers
 	REJO: VERBEKE RIK 09/385 56 15 Rik.Verbeke@solina-group.eu DEGENS: 09/243 71 23 degens@solina-group.eu	Action pour les bouchers
	PEETERS JOAN 03/220 26 28 joan.peeters@sdworks.com	Voir siteweb www.bb-bb.be
	CLAUDINE DECLERCQ Claudine.Declercq@securex.be +32 56 23 68 78 +32 476 96 52 14	Si on s'associe simultanément au service externe de prévention et de protection et au secrétariat social / 30 % de réduction sur les frais de gestion du secrétariat social. Réduction d'au moins 30 € au guichet d'entreprise: Licence AFSCA, licence boucher-charcutier... Activation tva, modification tva ou cessation tva Déclaration SABAM: pour la musique dans votre magasin (redevance due à l'auteur de la musique) Déclaration rémunération équitable : pour la musique dans votre magasin (redevance due au producteur et à l'artiste interprète de la musique). 95 € de réduction sur la cotisation annuelle administrative.
	PHILIP NEYT +32(0) 473 497 185 philip.neyt@suez.com	Au moins 5 % de réduction sur la facture actuelle (à déterminer après concertation, les déchets animaux non compris) + optimisation au sujet de VLAREM ou autre législation
	Filip Van Damme 050/23.19.60 info@summitretail.be	Réduction / action pour les bouchers
	MORADE R'GHIF 02/547.55.88 affiliates-sodexocard.be@sodexo.com http://be.benefits-rewards.sodexo.com/fr	Un tarif réduit pour l'acceptation des chèques-repas. Taux standard 1,5 % avec un minimum de 0,10 € et transactions supérieures à 10 € à 0,65. Tarif réduit 1,4 % au lieu de 1,5 %. Info: Morade R'Ghif 02/547.55.88 mail:: affiliates-sodexocard.be@sodexo.com Website: http://be.benefits-rewards.sodexo.com/nl Pour les clients existants, membres de la Fédération Nationale : les taux de commission dépassant aujourd'hui 1,5% (suite aux indexations) seront, à la demande des membres, ajustés à 1,5% (hors TVA) avec un min. de 0,10€, sans effet rétroactif. Cet ajustement sera d'application à partir du 1er novembre 2018. Ceci est un geste exceptionnel, unique de Sodexo. La prochaine indexation est prévue à partir de janvier 2020. Le boucher doit lui-même faire la demande à Sodexo : cela ne se produira pas automatiquement!
	GYSEL KAREL 03/236 68 06 karel@sodibe.be	Un gestionnaire du dossier désigné, tout est compris dans le prix et 10 % de réduction sur les frais d'administration
	Bram Lemmens 078 353 653 info@syntrawest.be	Réduction de 2,5 % sur tous les cours SBM pour le boucher-traiteur.

PARTENAIRES	CONTACT	RÉDUCTION
	Vanessa Sim +32 (0)2 233 37 41 Vanessa.sim@total.com	<b>Attention ! Pas de réduction sur les contrats de gaz et d'électricité.</b> Carte d'essence : pas de frais d'abonnement et réduction rasur le prix officiel carburant: 8 € ct/litre dans une station Total de votre choix ou 5 € ct/litre dans le réseau belge Total - Huile de chauffage: réduction de 22,5 à 30 € par m <sup>3</sup> HTVA ET SELON LE NOMBRE DE LITRES
	VALENTYN MICHEL 02/569 93 31 michel@mte-valentyn.be	8 % de réduction pour les commandes faites et enlevées à notre showroom. N'est évidemment pas cumulable avec d'autres actions.
	VANDENBUSSCHE KATLEEN 02/521 63 06 info@vanengelandt.com	Van Engelandt 5% réduction
	VANHEEDE ENVIRONMENT GROUP VANHEEDE CAROLINE 056/ 52 16 31 caroline.vanheede@vanheede.com	Scan de déchets gratuit et proposition de correction sur mesure de l'entreprise en fonction de la législation Vlarema. - garantie de recyclage optimale - accès gratuit à votre dossier de déchets en ligne myVanheede.
	Geert Vermeersch 015/21 09 75 gvermeersch@verstegen.be	Action pour les bouchers
	WAUTERS NICO 071/60 04 00 nw@plasticswauters.be	- 5 % pour les achats inférieurs à 25 €, - 10 % pour les achats à partir de 25 €, excepté -15 % sur les achats supérieurs à 75 € dans la rubrique matériels sanitaires comme tuy- aux, évacuations etc., - 5 % sur les clôtures Bekaert, - 5% sur les meubles de jardin, -5 % sur les rouleaux de film et les rouleaux en polyéthylène. Pas de réduction sur les prix soldés, ni sur les offres spéciales.
	078/150061 infosales@worldline.com	Location de l'appareil: deux mois gratuits ou 20% sur le prix d'achat de l'appareil. Les tarifs pour les paiements mobiles seront égaux à ceux pour les paiements via le terminal.
	www.tickets-for-parks.be	Parrainage en divers événements de la Fédération nationale
	BENOIT HAESBROUCK savemoney(at)zenobe.energy tel: +32 (0) 4 290 00 03	Zenobe propose de réaliser pour les membres de la fédération un bilan énergétique gratuit et sans engagement. Le bilan s'opère selon deux axes : <b>1. Achat d'énergie :</b> Analyse de la facture, du profil de risque et du profil de consommation. Recommandations et proposition commerciale. <b>Avantage :</b> Tout membre qui souscrit à un contrat de fourniture d'énergie recevra un <b>bon d'achat de 50€</b> tvac pour l'achat d'éclairage led sur le site de notre partenaire win4led.be <b>2. Diminution de la consommation :</b> - Monitoring des postes de consommation (essentiellement pour les clients haute tension) <b>Avantage :</b> 10% de réduction sur le matériel et le placement. - Etude d'optimisation de l'éclairage, proposition de solutions LED adaptées à la boucherie, avec calcul du retour sur investissement. <b>Avantage :</b> 10% de réduction sur le matériel et le placement. - Etude de faisabilité pour le placement d'une installation photovoltaïque, avec calcul du retour sur investissement <b>Avantage :</b> 5% de réduction sur le matériel et le placement.



**11 NOVEMBRE 2019 - CHIMAY**  
**25<sup>ème</sup> Grand Concours**  
**International du Pâté de Gibier et du**  
**Boudin Blanc et Noir de Fêtes**  
**Organisé par la Corporation des Bouchers de Chimay et environs.**

### REGLEMENT

- a) Le concours est divisé en trois catégories:
- 1er catégorie: bouchers-charcutiers
  - 2e catégorie: apprentis bouchers-charcutiers et écoles
  - 3e catégorie: restaurateurs-traiteurs (uniquement pour le concours des pâtés de gibier)
- b) Les pâtés de gibier ou pâtés en croûte devront être de minimum 2kg préparé selon la conception du concurrent. Ceux-ci devront être entier.  
**Tout décors doit être comestible. Les décors extérieurs à la terrine ne sont pas admis.**  
 L'envoi sous vide est autorisé.  
 Nous ne garantissons pas la récupération des terrines ou des contenants.
- c) La quantité de Boudin Blanc ou noir sera de minimum 2kg  
**Le bulletin d'inscription, doit obligatoirement être rempli lisiblement et correctement, une fiche par produit. Les Produits seront accompagnés de leurs paiements ou de la preuve de celui-ci.**  
 -Le droit d'inscription est établi comme suit:  
 1er produit: 25€  
 Du 2eme au 5eme produits: 20€, toutes catégories confondue.  
 Au-delà du 5eme produit, tout produit supplémentaire sera gratuit, toutes catégories confondues.  
**-L'expédition ( qui peut être faite par taxi post) ou le dépôt sera fait chez: M. Guy Gilles, Grand-Place 12 à 6470 SIVRY où les terrines seront entreposées en chambre froide.**  
**Possibilité de dépôt**  
 -Pierre Flamant, 88, Grand Rue, 7000 Mons. Tel: 065/35.39.46  
 -Centre de Formation, 101, Rue de Waremme, 4530 Villers le Bouillet. Tel: 085/27.88.60  
 -I.T.C.A. Namur, 204, Chée de Nivelles, 5020 Suarlée 081/56.85.32  
 -COOVI Anderlecht: Réception pour le Brabant, Vlams et Wallon, Uniquement le samedi 09/11/2019 de 8h30 à 12h, Batiment 15, possibilité de paiement par carte bancaire.  
 1, Emile Grysonlaan, 1070 Anderlecht. Tel +32(0)47775156  
 Mail: rudi.moysons@coovi.be

#### Date de réception:

**Samedi** 09/11/2019 de 10h à 20h  
**Dimanche** 10/11/2019 de 10h à 20h

Pour tous renseignements, Monsieur Gilles se tient à votre disposition. GSM: 0476/56 37 24 ou 060/45 56 41 et Par Mail: [lu.her23@yahoo.fr](mailto:lu.her23@yahoo.fr)

La cotation s'effectuera de la façon suivante:

#### **Section Pâté:**

- Présentation générale: -/20
- Tenue à la tranche: -/20
- Goût: -/20
- Assaisonnement: -/20
- Originalité-recherche: -/20

#### **Section Boudin:**

- Présentation Générale: -/20
- Qualité de l'embossage et consistance: -/20
- Goût: -/20
- Assaisonnement: -/20
- Originalité-Recherche: -/20
- L'engagement du concurrent l'implique à accepter l'ensemble de ce règlement. Les décisions du jury seront sans appel.
- A l'occasion du 25<sup>ème</sup> anniversaire Prix spéciaux plusieurs demis porc.
- La remise des récompenses et des cotations se fera le jour du concours le 11 Novembre 2019 à partir de 17 heures à la brasserie du casino, Place des Ormeaux à Chimay.
- A partir de 17 heures, des assiettes des différents produits seront vendues au profit des œuvres oncologiques des cliniques de Chimay et de Lobbes.



Concours International du Pâté et Boudin de Chimay

### EN AUCUN CAS, IL NE SERA DONNE DE RESULTATS PAR TELEPHONE

Nom.....  
 Prénom.....  
 Profession.....Date de nais. ....  
 Rue.....N° .....  
 Ville.....Pays.....  
 Province.....  
 Dénomination du Produit:.....  
 .....  
 .....

Après avoir pris connaissance du règlement du 25<sup>ème</sup> Grand Concours organisé par la Corporation des Bouchers de Chimay et environs qui aura lieu à Chimay le 11/11/2019 dans la catégorie n°.....,

Ci-joint la somme de .....

Fait à ....., le .....

Signature .....

Envoi par la poste; Monsieur Guy Gilles

# Joyn permet une expérience supplémentaire qui incite les clients à revenir avec plaisir



« Nous accordons une grande importance à la communication avec les clients. Mais en tant que boucher, ce n'est pas évident d'accéder aux données des clients. Pour nous, le grand avantage de Joyn, c'est que nous pouvons collecter des données sans rien faire, avertir nos clients personnellement de nos actions, de nos promos ou de nos jours de fermeture. »

**Voilà le témoignage de « Bart Vingerhoets » de la boucherie Vingerhoets, une valeur sûre à Malines depuis déjà 1985. Il a récemment découvert la carte de fidélité digitale de Joyn et il a été immédiatement conquis.**

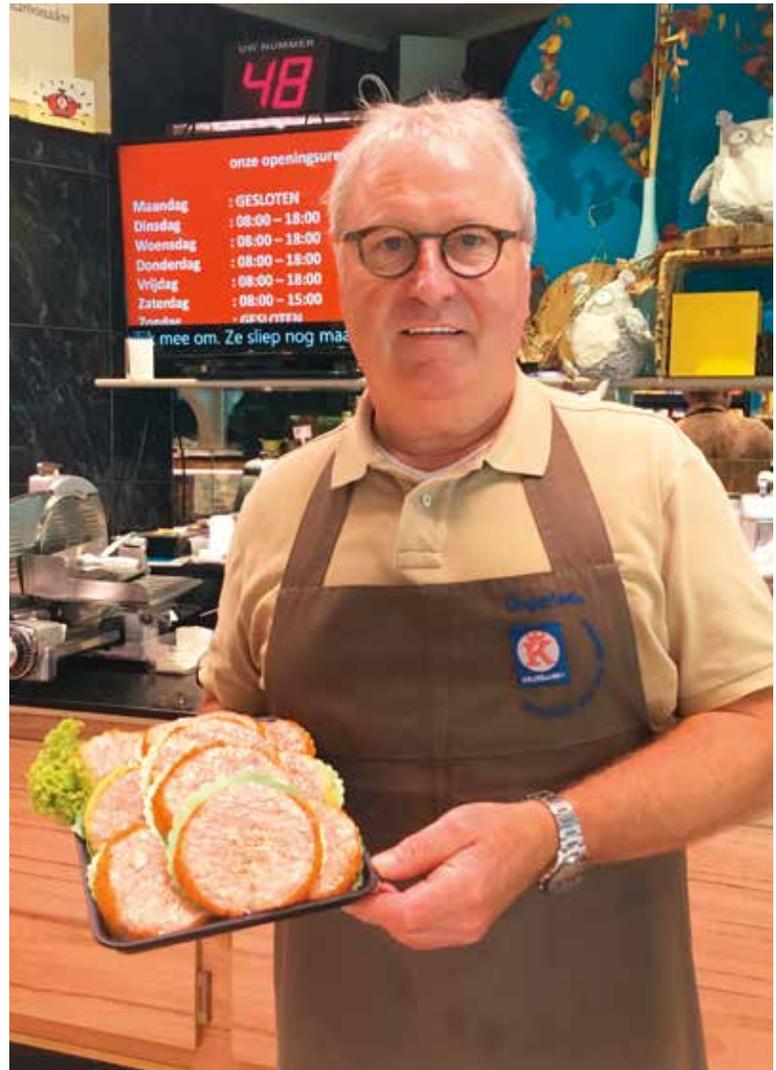
« Nous avons vite constaté un impact positif sur notre chiffre d'affaires quand nous sommes passés à la carte de Joyn. En soi, c'est logique. Non seulement les clients Joyn reviennent plus souvent mais ils dépensent également plus. »

## Pourquoi les clients Joyn reviennent-ils plus souvent, selon vous ?

« C'est simple. Tout le monde aime recevoir un cadeau. Les clients aiment que leur fidélité soit régulièrement récompensée. C'est une forme de remerciement de notre part et ils apprécient. De plus, grâce au fichier clients, nous pouvons communiquer de manière très ciblée et personnalisée avec nos clients, ce qui ne fait qu'améliorer l'expérience client. Par exemple, on remarque que nos clients réagissent de manière très positive lorsqu'ils reçoivent un e-mail avec un coupon de réduction ou d'anniversaire.

## Super ! Si je comprends bien, vous êtes un spécialiste du numérique ?

Pas du tout. Le portail des commerçants, le système qui se cache derrière la carte de fidélité digitale, tout cela est très facile à utiliser. Je n'aurais jamais pensé que j'enverrais des e-mails réguliers à mes clients sans devoir à chaque fois demander l'aide de ma fille. Nous distribuons toujours un dépliant de fin d'année pour les fêtes. Grâce au portail, c'est très facile de l'envoyer au format numérique. Les coûts sont ainsi réduits et les réactions sont positives. Les e-mails d'anniversaire sont d'ailleurs envoyés automatiquement. J'ai encodé une seule fois que mes clients recevaient 350 g d'haché pour leur anniversaire et le système s'occupe du reste. Jusqu'au rapport.





### Que voulez-vous dire ?

Sur le portail des commerçants, pour chaque action, on peut générer un rapport avec les résultats. On peut ainsi voir en un seul coup d'œil le nombre de personnes qui ont enregistré leur coupon d'anniversaire et le chiffre d'affaires supplémentaire généré par ces coupons. Le saviez-vous ? Les bouchers se lèvent chaque jour très tôt et ils enchaînent de longues journées de travail. On s'occupe de tellement de choses qu'on ne sait parfois plus si la journée a été bonne ou pas. J'ouvre alors le portail et je peux ainsi voir tout ce qu'il s'est passé : le nombre de scans, de nouveaux clients, de coupons enregistrés, etc. Je suis au courant de tout en un rien de temps.

### Tous vos clients utilisent-ils Joyn ?

En tout cas, nous les encourageons à le faire. Par exemple, lors du paiement, je demande toujours si les clients ont la carte Joyn. S'ils ne l'ont pas encore, je leur en donne une. Au final, ils n'en retirent que des avantages. Elle est gratuite et elle vous donne accès à de chouettes cadeaux pour votre anniversaire et des réductions de manière générale. En plus, avec cette carte, ils peuvent également se rendre chez d'autres commerçants de Malines ou ailleurs, au lieu d'avoir une carte différente pour chaque commerçant. Ils trouvent ça très pratique.

Ce qui est aussi drôle c'est la réaction des enfants quand ils voient l'iPad sur le comptoir. Ils peuvent alors scanner eux-mêmes la carte de fidélité de leurs parents. C'est toujours une expérience amusante et comme vous le savez, c'est ce genre d'expériences qui poussent les clients à revenir.

## 2 MOIS GRATUIT AVEC LA PARTENARIAT DE LA FÉDÉRATION NATIONALE.

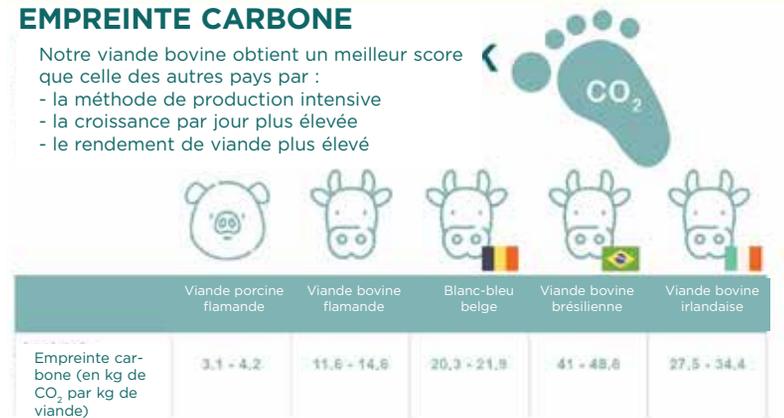
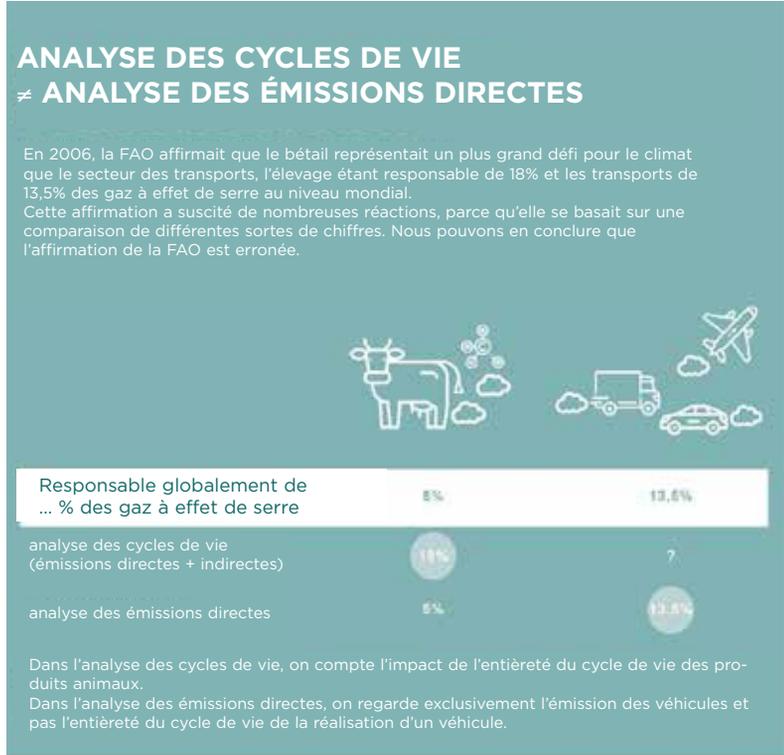
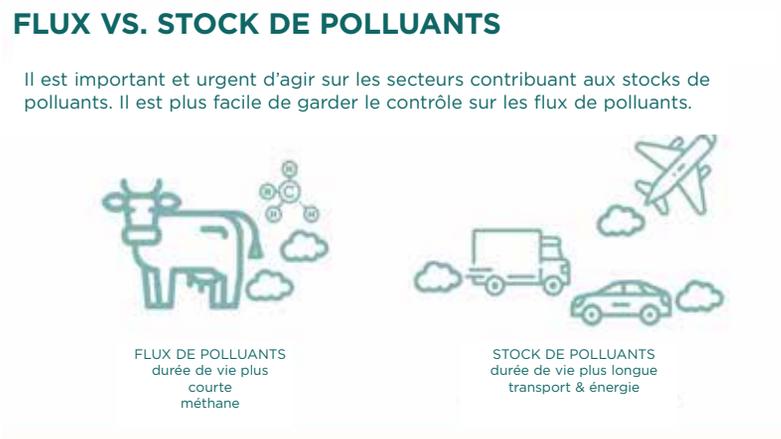
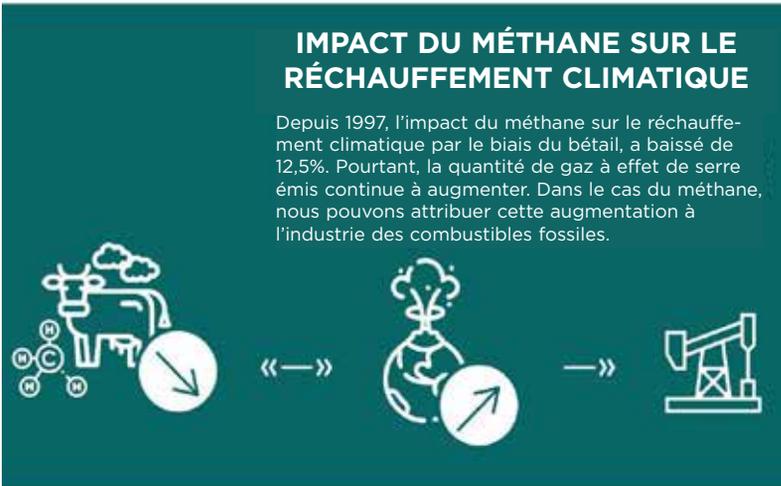
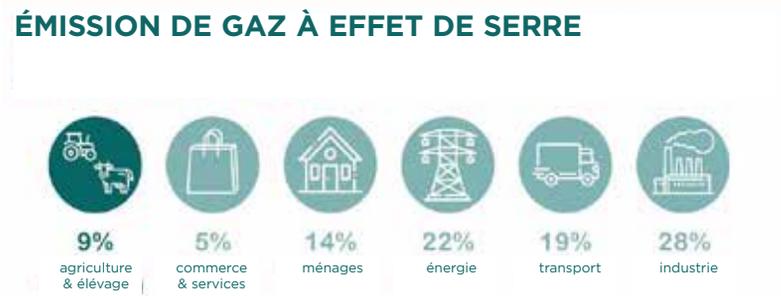
- Le membre de la Fédération Nationale des Bouchers qui n'est pas encore client chez Joyn, la plateforme marketing, et veut le devenir pendant une promotion active (de quelque nature que ce soit), recevra en tant que membre de la Fédération Nationale 2 mois d'abonnement gratuit, en plus de la promotion active Joyn (quelle qu'elle soit). Joyn offre aux nouveaux commerçants une promotion, qui leur permet de recevoir 4 mois gratuits au départ. Dans ce cas, le membre de la Fédération Nationale des Bouchers recevra 6 mois gratuits au départ (4 mois promotion Joyn + 2 mois avantage membre de la Fédération des Bouchers).
- Le membre de la Fédération Nationale des Bouchers qui est déjà client chez Joyn, recevra annuellement 1 mois gratuit chez Joyn s'il reste membre de la Fédération. Pour cela, ce membre devra toujours demander le mois gratuit chez Joyn. À partir du moment où la liste de membres aura été transmise (article 7), Joyn enverra un avis aux clients, leur signalant qu'ils doivent demander l'avantage-membre.

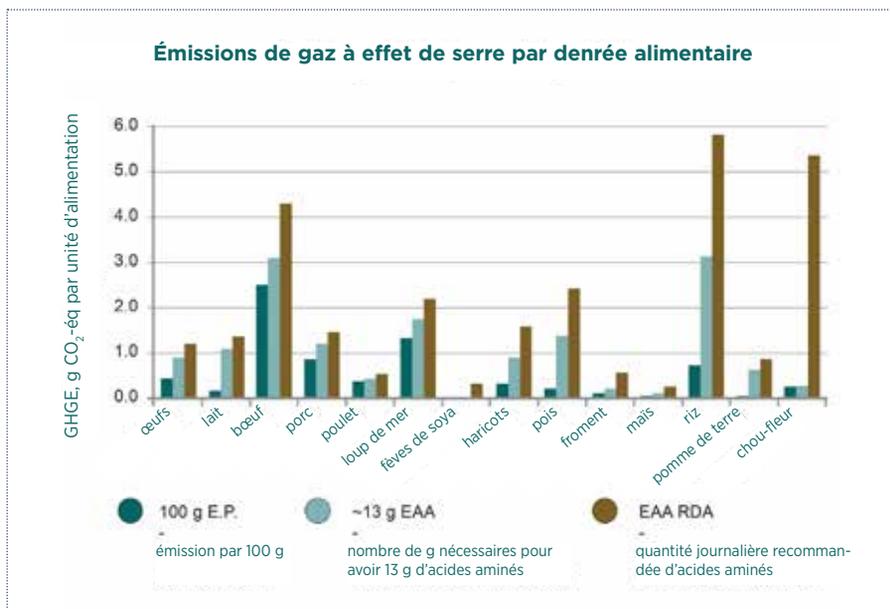
Tout membre de la Fédération Nationale des Bouchers ne pourra bénéficier que d'1 avantage-membre par année calendrier. Les avantages ci-dessus ne peuvent donc pas être cumulés au cours d'une année calendrier.



## DURABILITÉ DANS LE SECTEUR DE LA VIANDE

D'après le secteur de la viande en Belgique, on tombe souvent dans les clichés quand on parle de durabilité. Pourtant, les plus éminents scientifiques sont d'accord pour dire que quand il est question de l'impact ou de la durabilité de la viande, il faut plutôt avoir un débat tout en nuances. Le secteur veut donc aborder la question de la durabilité sur base de faits scientifiques et dans sa globalité. L'impact de la viande n'est en effet pas déterminé uniquement par le secteur de la viande, mais bien par l'ensemble de la chaîne, du producteur au consommateur. Se contenter de fustiger la viande pour les problèmes de climat et de durabilité, c'est à la fois se tromper de cible et détourner l'attention d'éléments où on peut vraiment faire la différence. Celui qui croit qu'on peut sauver la planète en arrêtant de manger de la viande, se trompe lourdement. Il est important d'avoir un débat rationnel, tenant compte de toutes les données correctes. Proposant des solutions et les innovations nécessaires, le secteur travaille d'ailleurs depuis des années à la réalisation de nombreux programmes pour limiter l'impact sur l'environnement.





### 1. LE COMPORTEMENT D'ACHAT DES CONSOMMATEURS BASÉ SUR DES CHIFFRES ERRONÉS ET DES MYTHES EN MATIÈRE DE DURABILITÉ

Pour certains Belges, l'impact de la production et de la consommation alimentaires sur l'environnement est un critère important quand ils achètent un produit. Il s'agit toutefois d'un critère de décision difficile, parce qu'il n'existe pas de critère clair et net pour vérifier **l'impact réel sur l'environnement, e.a. en raison de la complexité de la chaîne et parce que l'impact sur l'environnement comprend beaucoup de catégories** (gaz à effet de serre, consommation et pollution de l'eau, acidification, etc.). À côté de cela, on a des mythes en matière de durabilité créés par des groupes de pression sans le moindre fondement **scientifique**. C'est pour cela qu'il est important d'aborder cette discussion de manière scientifique et d'y associer le consommateur. 23,5% des Belges mangent moins ou ne mangent pas de viande en raison de l'impact sur l'environnement. Le secteur est d'avis qu'une partie de ces consommateurs sont volontairement mis sur la mauvaise voie. Cela se voit notamment à la manière dont le débat sur le climat est mené dans les médias par les groupes de pression : arrêter de manger de la viande fait toujours partie des tops 3 des moyens pour sauver le climat, **En réalité, celui qui opte pour un régime végétarien réduit à peine son empreinte écologique**. Les groupes de pression prétendent souvent que passer à un mode de vie végan peut réduire les émissions de 25 - 50%, mais cela ne se rapporte dans le meilleur des cas qu'à l'effet du

régime en tant que tel. Comme effet réel du mode de vie, cela se situe plutôt dans un ordre de grandeur de 2-4%, ce qui en outre ne tient absolument pas compte des implications nutritionnelles de cette adaptation de régime.

**"23,5% DES BELGES MANGENT MOINS OU NE MANGENT PAS DE VIANDE EN RAISON DE L'IMPACT SUR L'ENVIRONNEMENT. LE SECTEUR EST D'AVIS QU'UNE PARTIE DE CES CONSOMMATEURS SONT VOLONTAIREMENT MIS SUR LA MAUVAISE VOIE"**

Comme mesure pour l'impact sur le climat, les consommateurs sont dirigés par des chiffres relatifs à l'empreinte carbone. Or actuellement, le calcul de l'empreinte carbone est utilisé d'une manière qui en dit peu sur la qualité du produit alimentaire. Si nous **mangeons des aliments**, c'est avant tout pour **ingérer des nutriments**. Il est donc important de relier le chiffre de durabilité aux éléments nutritifs essentiels fournis par notre alimentation. Comparativement à d'autres produits, la viande et les produits de viande contiennent plus de nutriments. Le modèle d'acides aminés de la viande étant en outre semblable à celui de l'être humain, sa digestion est beaucoup plus efficace et il faut moins d'énergie pour utiliser ses éléments dans son propre organisme. Mieux encore : quand on relie les émissions à la présence d'acides aminés essentiels,

la viande obtient vraiment un bon score. La viande et les produits de viande sont donc plus durables que certains produits alimentaires végétaux quand on prend cet élément en considération. Et ceci ne tient même pas compte des nombreux micronutriments fournis par la viande de manière efficace et très biodisponible et qui sont beaucoup plus difficiles à obtenir par le biais des matières végétales. Quand il est question de production animale, il est par ailleurs important de souligner qu'**avec la viande, la perte alimentaire reste limitée**. Tout ce que comporte l'animal est en effet commercialisé par le biais d'un principe « **de la tête à la queue** ». On retrouve finalement des produits animaux dans toute une série d'autres produits finis (p.ex. produits cosmétiques, friandises, aliments pour animaux, ...).

Enfin, il est important d'expliquer qu'opter pour un mode de vie végétarien, ce n'est pas nécessairement opter pour une alternative plus durable. Les **substituts de viande sont généralement des denrées alimentaires ultratransformées** selon la classification NOVA et requièrent donc des quantités significatives d'énergie et d'eau, ce qui pèse aussi sur l'empreinte carbone. Les fruits et les légumes exotiques sont parfois produits d'une manière non-durable. Prenons les avocats : on sait que leur production requiert beaucoup d'eau, qu'elle est associée à l'abattage d'arbres dans la forêt tropicale et met ainsi en péril des communautés locales.

Tout cela sans compter les nombreux kilomètres parcourus pour le transport vers nos magasins, qui contribuent évidemment à l'empreinte carbone. Il est donc préférable de choisir des denrées alimentaires produites dans notre propre pays.

**"OPTER POUR UN MODE DE VIE VÉGÉTARIEN, CE N'EST PAS NÉCESSAIREMENT OPTER POUR UNE ALTERNATIVE PLUS DURABLE."**

**2. MANQUE DE PERSPECTIVE : LA PART DU SECTEUR AGRICOLE ET DE L'INDUSTRIE DE LA VIANDE DANS LES ÉMISSIONS DE CO2 EST LIMITÉE : LES DÉBATS ACTUELS SUR LA DURABILITÉ SONT DIRIGÉS PAR LES AGENDAS ANTI-VIANDE**

Il manque au débat sur la durabilité une approche globale du problème. Dans ce débat, la viande bovine est souvent jugée négativement en raison des émissions de **méthane**. Dans le secteur agricole, le méthane est le principal gaz à effet de serre. Et là, on regarde surtout les bovins, parce que le méthane provient en grande partie de leur processus de digestion. Les vaches sont donc décrites comme les grandes coupables, devenant une **cible facile** pour les mouvements pour le **climat**, ce qui détourne aussi l'attention d'autres secteurs bien plus problématiques sur le plan environnemental.

### 2.1 Les émissions de gaz à effet de serre : agriculture et horticulture flamandes

La Société Flamande pour l'Environnement (VMM) a publié en 2018 les chiffres les plus récents concernant les émissions de gaz à effet de serre en Flandre. Il en ressort que l'émission flamande totale a fortement diminué depuis 1990. En 2016, elle était 12% plus basse qu'en 1990. Il ressort également de ces chiffres qu'en Flandre, le **secteur agricole et horticole** est responsable de **9%** des émissions de gaz à effet de serre, arrivant ainsi à l'avant-dernière place des émetteurs de gaz, seul le secteur du **commerce** et des **services** faisant mieux (**5%**). Les autres secteurs en émettent bien plus : **industrie (28%), énergie (22%), transport (19%) et ménages (14%)**. Des 9% de GES émis par l'agriculture flamande,  $\frac{2}{3}$  sont à attribuer à l'élevage. Ce qui signifie que l'élevage flamand n'est responsable que de 5% des émissions de GES en Flandre.

### "L'ÉMISSION FLAMANDE TOTALE A FORTEMENT DIMINUÉ DEPUIS 1990."

Au niveau mondial, le chiffre qui circule généralement considère le bétail comme globalement responsable de 51% des gaz à effet de serre, un chiffre remontant aux rapports du Worldwatch Institute. Or ce pourcentage est basé sur des calculs erronés et n'est donc pas retenu par des institutions comme la FAO et l'IPCC. En 2006, la FAO affirmait que le bétail représentait un plus grand défi pour le climat que le secteur des transports, rendant l'élevage responsable de 18% et le transport pour 13,5% des émissions. Ces affirmations ont toutefois suscité de vives réactions en 2010, notamment de Frank Mitloehner (Professeur à l'UC

Davis), qui estimait que la comparaison n'avait pas été faite de manière honnête. En effet, quand on fait des calculs pour le bétail, on compte l'impact de l'entièreté du cycle de vie des produits animaux, alors que pour les transports, on regarde exclusivement les émissions directes, c'est-à-dire les émissions des véhicules et pas l'entièreté du cycle de vie de la réalisation de ces véhicules. Si on comparait les pourcentages pour l'élevage et les transports en ne tenant compte que des émissions directes, l'élevage obtiendrait 5% et les transports 14% (IPCC). En 2014, la FAO a recalculé ses pourcentages en se basant sur une méthodologie et des données améliorées, ramenant le pourcentage pour le bétail de 18 à 14,5%, mais ici aussi il faut tenir compte du fait que pour les comparaisons, il s'agit de l'entièreté de l'analyse du cycle de vie (= émissions directes et indirectes).

### "L'ÉLEVAGE FLAMAND N'EST RESPONSABLE QUE DE 5% DES ÉMISSIONS DE GAZ À EFFET DE SERRE EN FLANDRE."

### 2.2 Les émissions de gaz à effet de serre au niveau mondial

Quand on examine les émissions de GES au niveau mondial, le rôle joué par l'agriculture et l'élevage apparaît clairement. Ajoutons que ces émissions se traduisent presque exclusivement par l'émission de méthane et que depuis la période post-industrielle, **les émissions de méthane diminuent au niveau mondial**. Selon les données de la FAO, si elles diminuent dans tous les pays industrialisés, elles sont en hausse dans les pays en voie de développement. **L'impact du méthane par le biais du bétail sur le réchauffement climatique a diminué de 12,5% depuis 1997**. La quantité de gaz à effet de serre continue toutefois à augmenter, ce qui dans le cas du méthane doit plutôt être attribué à l'industrie des combustibles fossiles qu'au bétail.

### "L'IMPACT DU MÉTHANE PAR LE BIAIS DU BÉTAIL SUR LE RÉCHAUFFEMENT CLIMATIQUE A DIMINUÉ DE 12,5% DEPUIS 1997. LA QUANTITÉ DE GAZ

## À EFFET DE SERRE CONTINUE TOUTEFOIS À AUGMENTER, CE QUI DANS LE CAS DU MÉTHANE DOIT PLUTÔT ÊTRE ATTRIBUÉ À L'INDUSTRIE DES COMBUSTIBLES FOSSILES QU'AU BÉTAIL."

**Ayant une durée de vie très courte, le méthane** est plus facile à maîtriser. Les autorités ne semblent pas saisir qu'il est plus facile de garder le contrôle sur le méthane, **flux polluant**, que sur les **stocks de polluants**, qui ont une durée de vie beaucoup plus longue. Il est donc important et urgent d'agir sur les secteurs qui contribuent aux stocks de polluants, comme les transports et l'énergie, où il est possible de faire de grandes différences. Aux États-Unis par exemple, la contribution de la production animale n'est que de 4%, alors que les transports et l'énergie représentent chacun 28%. Si tous les états américains renonçaient complètement à l'élevage de bétail, on ne descendrait que jusqu'à 2,6%, mais avec une détérioration de la situation nutritionnelle.

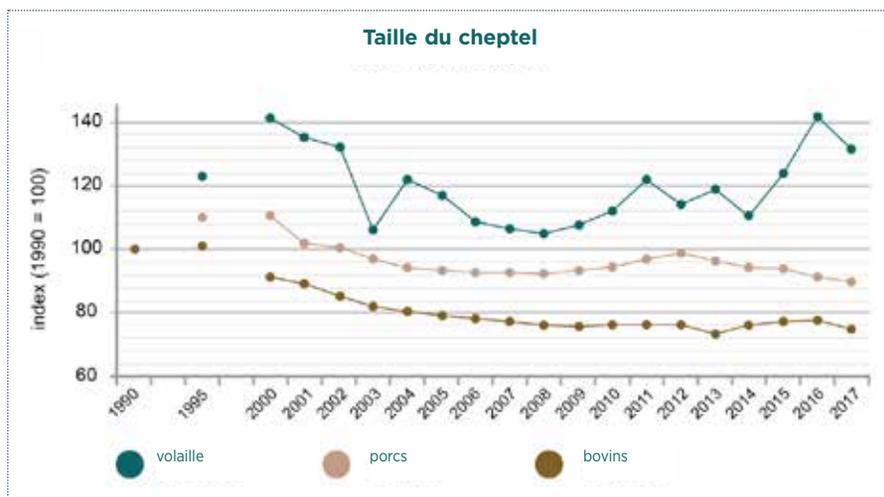
### "IL EST IMPORTANT ET URGENT D'AGIR SUR LES SECTEURS QUI CONTRIBUENT AUX STOCKS DE POLLUANTS, COMME LES TRANSPORTS ET L'ÉNERGIE."

### 2.3 Les agendas idéologiques se servent du débat sur le climat pour diaboliser la viande

Sous le prétexte des changements climatiques, des campagnes sont menées, tant au niveau local que mondial, visant la consommation de viande. Si le secteur peut comprendre les choix idéologiques de certains groupes, il conseille quand même aux autorités de se baser sur des faits concrets et un savoir exact.

### 3. SOLUTION : OPTER POUR LES PRODUITS LOCAUX

Nos **industries locales** font partie des **systèmes de production les plus durables** au monde. C'est dû notamment à notre économie du savoir, à l'échelle de production que nous appliquons et au fait que nous ayons le moins d'émissions par kg produit, grâce à un haut degré d'efficacité. En Belgique, nous donnons



une place de choix à la durabilité, ce qui nous permet d'obtenir un meilleur score que d'autres pays, tant en Europe qu'en dehors de l'Europe. **Au niveau européen** également, l'impact de l'agriculture sur le climat est beaucoup plus petit que dans les autres pays. La **plus grande part** du total des émissions de gaz à effet de serre en Europe provient de la **combustion de combustibles**, avec 55% de tous les GES en 2015, suivie du **secteur des transports** et ensuite du secteur agricole, avec 10%. Le **secteur agricole** européen est très productif et efficace, et a un niveau relativement bas d'émission de GES.

**"COMPARATIVEMENT AU RESTE DU MONDE, LA BELGIQUE EST DANS LE GROUPE DE TÊTE AU NIVEAU DURABILITÉ, GRÂCE À NOTRE ÉCONOMIE DU SAVOIR ET À NOTRE EFFICACITÉ."**

En Flandre, le secteur agricole et horticole obtient un score encore meilleur, avec 8% des émissions de GES. C'est le 2ème meilleur score après le commerce et les services (7%). Les autres secteurs émettent nettement plus de gaz à effet de serre : industrie (24%), transports (21%), énergie (20%) et ménages (14%). Les émissions totales de GES diminuent en Flandre : 12% de moins en 2015 qu'en 1990.

**"EN FLANDRE, LE SECTEUR AGRICOLE ET HORTICOLE OBTIENT UN SCORE ENCORE MEILLEUR, AVEC 8% DES ÉMISSIONS DE GES."**

Au cours de ces dernières années, les entreprises de transformation de la viande ont beaucoup investi dans la récupération de chaleur, l'épuration des eaux usées, les sources d'énergie naturelles, ... et sont les meilleurs élèves de la classe sur le plan du gaspillage alimentaire. Les **Belges** optent de plus en plus souvent pour les **produits locaux** et pour la **chaîne courte**. Les consommateurs cherchent de plus en plus activement des informations sur l'origine de leur alimentation et prêtent davantage attention aux productions locales. La majorité des consommateurs choisissent leurs produits alimentaires en pensant au climat. Il s'agit aujourd'hui d'opter volontairement pour des produits locaux en raison du climat. Le secteur voit ici une belle opportunité pour un soutien des produits locaux par les autorités, en raison de leur contribution au climat mais aussi de leur haute qualité et valeur nutritive.

### 3.1 Défi à relever : Production vs. Consommation pour notre population mondiale croissante

Il y a un contraste entre le besoin en alimentation disponible, payable et nourrissante pour une population mondiale croissante et la nécessité de réduire l'utilisation des ressources et l'impact sur la planète. Selon des données fournies par la FAO, l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture, la famine touche un **milliard** de personnes dans le monde. Il faut ajouter à cela un milliard de personnes souffrant de « **famine cachée** », c'est-à-dire de carences alimentaires (e.a. en sels minéraux et en vitamines), alors qu'il y a pourtant suffisamment de denrées alimentaires disponibles. La composition de l'alimentation de ces personnes

n'est ni saine ni équilibrée. Un modèle alimentaire nourrissant ne se compose pas uniquement de denrées alimentaires saines. C'est la **combinaison de plusieurs denrées alimentaires** dans certaines quantités qui fait que l'alimentation est nourrissante et saine ou pas.

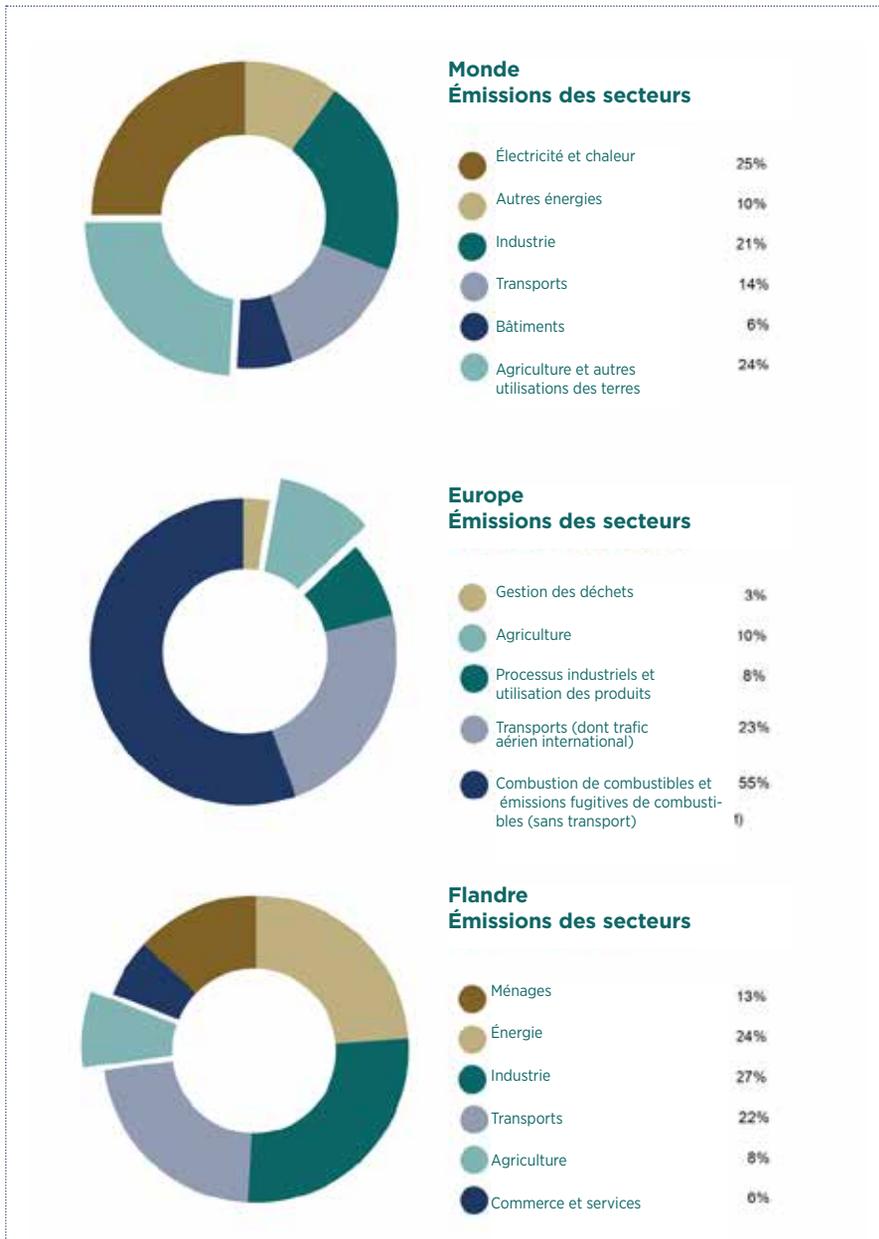
**"UN MILLIARD DE PERSONNES SOUFFRENT DE « FAMINE CACHÉE », C'EST DE CARENCE ALIMENTAIRE, ALORS QU'IL Y A SUFFISAMMENT DE DENRÉES ALIMENTAIRES DISPONIBLES."**

Dans la recherche de nouvelles manières de **produire** et de **consommer** l'alimentation de manière **durable**, nous devons **partir d'un concept holistique**, global de l'alimentation durable. Une telle définition a été établie en 2010 par la FAO, par le biais de la publication des « Sustainable Diets and Biodiversity » : « *Un modèle alimentaire durable implique une alimentation ayant peu d'impact sur l'environnement et contribue à une qualité nutritionnelle et une vie saine pour les générations actuelles et futures. Les modèles alimentaires durables protègent et respectent la biodiversité et les écosystèmes, sont acceptables culturellement, accessibles, économiquement loyaux et réalistes, sûrs, nutritionnellement adéquats et bons pour la santé, tout en optimisant l'usage des ressources naturelles et humaines.* » Avec une telle approche globale pour une conversion durable du secteur alimentaire, il sera possible de nourrir la population croissante d'une manière nourrissante, avec un faible impact sur le climat et l'environnement et d'une manière accessible et culturellement adéquate.

**"NOUS DEVONS PARTIR D'UN CONCEPT HOLISTIQUE, GLOBAL DE L'ALIMENTATION DURABLE."**

### 4. LE SECTEUR CONTINUE À INNOVER, PRENANT DES INITIATIVES DÉTERMINANTES

Aujourd'hui, le secteur répond davantage à la demande du consommateur d'une plus grande **durabilité dans le processus de production**. Quand la



demande change, le secteur participe au changement. De plus en plus de possibilités technologiques auront désormais leur importance dans le processus de durabilité. Outre la recherche active d'autres sources comme les eaux célestes et de surface pour économiser les eaux souterraines, le secteur prend actuellement toute une série d'initiatives importantes.

#### 4.1 Une attention toute particulière pour la chaîne courte

Un circuit court et des produits locaux peuvent offrir une solution. Outre l'empreinte carbone et l'empreinte eau, le transport jusque chez le consommateur détermine en effet la quantité de **pollution produite** par une denrée alimentaire comme la **viande**. Il est donc important d'opter pour **des produits et des ingrédients locaux**.

Une chaîne courte signifie que le consommateur est davantage associé et en

contact direct avec le producteur pendant le processus d'achat. Ceci renforce la **relation de confiance** entre le consommateur et le producteur et permet au consommateur d'être mieux informé des autres maillons intermédiaires du processus de production. En achetant des produits locaux dans le cadre d'un circuit court, le consommateur **soutient** en outre **l'économie locale**, laquelle utilise **ses propres matières premières** issues de **l'environnement local** pour développer ses **produits agricoles**.

#### "EN ACHETANT DES PRODUIS LOCAUX DANS LE CADRE D'UN CIRCUIT COURT, LE CONSOMMATEUR SOUTIENT EN OUTRE L'ÉCONOMIE LOCALE."

Ceci vaut évidemment aussi pour la viande. Nous voyons de plus en plus sou-

vent des consommateurs acheter directement leur viande chez le paysan et partir résolument à la recherche de denrées alimentaires produites et transformées à proximité.

#### "EN ACHETANT DE LA VIANDE PRODUITE LOCALEMENT, LE CONSOMMATEUR EST CERTAIN QUE LES NORMES STRICTES EN MATIÈRE D'ENVIRONNEMENT ET DE BIEN-ÊTRE ANIMAL SONT RESPECTÉES PENDANT LE PROCESSUS DE PRODUCTION."

#### 4.2 Moniteur de durabilité

Le moniteur de durabilité actuel pour le bétail à viande, instauré par **Belbeef**, permet au secteur d'inventorier et de vérifier les efforts accomplis pour la durabilité de la gestion d'entreprise. Il donne en outre davantage d'assurance au consommateur sur les initiatives concrètes prises en la matière.

#### "LES EFFORTS ACCOMPLIS POUR LA DURABILITÉ DE LA GESTION D'ENTREPRISE SONT INVENTORIÉS ET VÉRIFIÉS."

Le **moniteur de durabilité** se compose d'une liste de 45 initiatives en matière de durabilité et se subdivise en plusieurs catégories (santé & bien-être animaux, alimentation animale, énergie, biodiversité, environnement, sols, eau, social et économie). Les éleveurs doivent indiquer quelles initiatives sont appliquées dans leur entreprise, chaque initiative pouvant être validée par un des 9 **organismes de certification** indépendants, compétents pour exécuter les audits chez les éleveurs. Le secteur fournira dorénavant des informations sur une base régulière, concernant **l'évolution dans les efforts** fournis par les **entreprises** pour **produire la viande de manière durable**.

#### 4.3 Digitalisation dans l'agriculture = limitation de l'impact environnemental

Il y a actuellement une série de développements intéressants simultanément en cours, comme p.ex. une digitalisation poussée, avec les « big data » qui l'accompagnent. Nous saurons bientôt tout sur chaque m<sup>2</sup> de terre agricole. En reliant

ces données à nos connaissances en matière de climat et de cultures, nous créerons un énorme pouvoir prédictif, qui permettra un réglage affiné de notre agriculture et d'arriver encore davantage à une **agriculture de précision**. Grâce à des capteurs intelligents, nous pourrions par exemple mieux nous adapter, augmenter l'efficacité des fourrages, monitorer le logement et les maladies des animaux, etc.

### "NOUS SAURONS BIENTÔT TOUT SUR CHAQUE M<sup>2</sup> DE TERRE AGRICOLE."

La digitalisation se poursuit également plus loin dans la chaîne alimentaire. Sur chaque emballage dans les supermarchés, il y aura bientôt un capteur, permettant de voir de quelle entreprise agricole notre alimentation vient. Nous pourrions même discuter avec l'agriculteur lui-même.

Enfin, il y a aussi les nouveaux matériaux utilisés : de meilleures substances chimiques, des fibres végétales dans les matériaux de construction, ... Tout ce qui nous entoure sera dans une large mesure d'origine végétale. En fait, la technologie est plus un moyen qu'un but. Il s'agit de la manière d'utiliser pleinement les ressources dont nous disposons.

### "LA DIGITALISATION SE POURSUIT DANS LA CHAÎNE ALIMENTAIRE."

#### 4.4 De nombreuses initiatives pour économiser et fournir l'énergie

Si elles veulent faire des économies sur leur facture d'électricité, il est important pour les entreprises d'élevage de vérifier la composition de leur consommation totale. Étant donné que la ventilation mécanique représente une part énorme du budget énergétique (pour les porcins, cela peut aller en moyenne jusqu'à 75% de la consommation), beaucoup d'éleveurs font appel à un **variableur de fréquence**. Chez les éleveurs porcins, le 2<sup>ème</sup> grand poste est l'emploi de lampes pour tenir les porcelets au chaud. Ici aussi, il y a des mesures à prendre comme l'utilisation d'ampoules consommant beaucoup moins tout en ayant la même efficacité thermique. Pour avoir un éclairage avec une bonne efficacité énergétique, le paramètre le plus important est le nombre de lumens/watts produits par la source lumineuse.

Les éleveurs misent en outre sur l'**utilisation de leur propre énergie**. Beaucoup d'entre eux ont recours à des **panneaux solaires**, qu'ils placent sur les étables. 1 entreprise d'élevage sur 3 a déjà des panneaux solaires.

À côté de cela, ils peuvent aussi produire **leur propre énergie** par une **méthanisation de leur fumier** (méthaniseur de poche).

L'agriculture et l'élevage fournissent en outre de l'énergie pour tout le monde. Ainsi la **biomasse** devient une **nouvelle matière première importante**, fournie par l'agriculture et la sylviculture. Notre société basée sur les combustibles fossiles va de plus en plus évoluer vers une **économie biobasée**, où la biomasse deviendra un facteur très important. Une telle économie doit par ailleurs être une économie circulaire, où rien ne se perd.

#### 4.5 L'élevage est en mesure de transformer une biomasse inutilisable pour l'être humain en alimentation humaine

Plus de la moitié de la **production mondiale de viande bovine se fait sur des pâturages** ne se prêtant pas à d'autres cultures ou, comme en **Belgique**, à des endroits où on **ne peut pas cultiver autre chose**, en raison de la **localisation** ou pour des **raisons environnementales**. Seuls des ruminants peuvent convertir cette biomasse impropre à la consommation humaine en protéines, vitamines et sels minéraux de haute qualité. Ajoutons à cela que chaque année, 3 millions de tonnes de **produits dérivés** de l'industrie alimentaire et de l'industrie des biocarburants sont **valorisés comme fourrage pour le bétail**. Pourtant, en Europe, le secteur reste dépendant de l'importation de soja comme matière première riche en protéines pour les fourrages. C'est pour cela que l'industrie belge des fourrages mixtes travaille à la certification de tout le soja importé (600.000 tonnes), ce qui signifie qu'il existe des exigences strictes pour le soja intégré aux fourrages en

Belgique pour produire de la viande pour le consommateur belge. C'est ainsi que les parcelles agricoles de la forêt amazonienne déforestées après 2006 n'entrent plus en ligne de compte et qu'il y a des conditions pour l'utilisation de pesticides. L'industrie belge des fourrages mixtes s'engage en outre à valoriser au maximum les sources de protéines alternatives produites localement.

### "SEULS LES RUMINANTS PEUVENT CONVERTIR DES PÂTURAGES EN PROTÉINES, VITAMINES ET SELS MINÉRAUX CONSOMMABLES PAR L'ÊTRE HUMAIN."

L'élevage de bétail permet par ailleurs de recycler et de valoriser de nombreux flux connexes de l'industrie alimentaire. Ainsi, après la production de sucre à partir de bet-

teraves sucrières, il reste de la pulpe, utilisée pour nourrir le bétail. **En Belgique, plus de 50% des matières premières utilisées pour les mélanges fourragers sont des sous-produits** de l'industrie alimentaire ou du secteur des biocarburants. Les animaux d'élevage sont en mesure de convertir ces produits résiduels impropres à l'alimentation humaine en protéines de haute qualité consommables par l'être humain. Avec des régimes complètement végétaux, ces flux résiduels resteraient inutilisés pour la consommation humaine, ce qui nécessiterait plus de terres agricoles.

### "L'ÉLEVAGE DE BÉTAIL PERMET DE RECYCLER ET DE VALORISER DE NOMBREUX FLUX CONNEXES DE L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE."

Il faut savoir qu'à l'échelle mondiale, 26% des terres agricoles ne se prêtent pas à la culture des fruits et des légumes et sont constituées de pâturages. C'est aussi le cas en Belgique. Les ruminants vont valoriser ces terres autrement inutilisables par l'agriculture. La valeur de ces pâturages comme **lieu de stockage pour le CO<sub>2</sub> étant élevée**, il est important de les conserver comme pâturages. La Flandre compte **± 237.500 ha**. Or pour l'instant, on ne tient pas suffisamment compte du stockage de carbone dans les pâturages et les terres cultivables dans la comptabilité climatique du secteur agricole et donc pas non plus suffisamment compte des nombreux efforts fournis récemment par le secteur, e.a. en raison de la législation européenne, dans le cadre de l'utilisation durable des terres. Nous pensons ici au **maintien de pâturages permanents**.

### "26% DES TERRES AGRICOLES NE SE PRÊTANT PAS À LA CULTURE DES FRUITS ET DES LÉGUMES, ELLES SONT PARFAITEMENT ADAPTÉES À LA CRÉATION DE PÂTURAGES."

#### ANNEXES - LA DURABILITÉ DANS LE SECTEUR DE LA VIANDE EN CHIFFRES

**I. Les gaz à effet de serre (GES) les plus courants émis par l'agriculture et l'horticulture Méthane (CH<sub>4</sub>)** : le GES formé par la fermentation de l'herbe et des fourrages dans la panse des ruminants et dégagé par le biais de régurgitations. Les ruminants sont en mesure, via leur système digestif unique, de digérer de l'herbe et de la transformer en

lait et en viande. En Flandre, les émissions de méthane sont surtout le fait de bovins, mais aussi de moutons et de chèvres. Les processus de digestion chez les ruminants sont à l'origine de 34% de l'impact de l'agriculture.

En Flandre, près de **7% des émissions de GES sont provoquées par le méthane**, 72% de ce méthane provenant de l'élevage bovin (2016). Le reste du méthane est notamment dégagé au stockage du fumier, le cheptel porcin en prenant 2/3 à son compte. Une solution pour abaisser les émissions issues du stockage du fumier consiste à méthaniser le fumier frais avec un méthaniseur de poche. Grâce à l'action de bactéries spécifiques, le fumier y est transformé en CO<sub>2</sub> et en CH<sub>4</sub>, à leur tour transformés en électricité. La contribution du méthane à l'effet de serre dans l'agriculture est de 51%.

#### Protoxyde d'azote ou gaz hilarant

**(N<sub>2</sub>O)** : le GES dégagé du sol e.a. après la fertilisation (par les engrais organiques, les engrais azotés, les restes végétaux, ...) et par l'effet des restes végétaux laissés lors du stockage du fumier et de l'utilisation de combustibles fossiles. En **Flandre, 4% des émissions de GES sont provoquées par le gaz hilarant** et l'agriculture est responsable de 58% des émissions de gaz hilarant (2016). La contribution du gaz hilarant à l'effet de serre dans l'agriculture est de 27%.

**Dioxyde de carbone (CO<sub>2</sub>)** : est émis par la décomposition de matière organique de la végétation (p.ex. lors de la déforestation) et des sols (e.a. sols tourbeux) et par la combustion de combustibles fossiles. En **Flandre, plus de 85% du CO<sub>2</sub> est une conséquence directe de l'utilisation d'énergie et l'agriculture est responsable d'environ 3% des émissions de CO<sub>2</sub>** (2016). La contribution du dioxyde de carbone à l'effet de serre dans l'agriculture est de 22%.

## II. Empreinte carbone de l'élevage en Flandre

Pour donner un bon aperçu de l'empreinte carbone (Carbon Footprint) de l'élevage en Flandre, l'ERM, un bureau indépendant de consultants en environnement très expérimentés, a calculé en 2011, en collaboration avec l'Université de Gand, l'empreinte carbone de la viande porcine et de la viande bovine (et du lait). Cette étude a été réalisée à la demande du Département de l'Agriculture et de la Pêche (section monitoring et études).

### a) Empreinte carbone de la viande porcine en Flandre

Les constatations concernant l'empreinte

carbone de la viande porcine se résument comme suit :

- L'empreinte carbone de la viande porcine est calculée comme suit :
  - 3,1 – 4,2 kg CO<sub>2</sub> eq/kg poids vif
  - 4 – 5,3 kg CO<sub>2</sub> eq/kg carcasse
  - 4,8 – 6,4 kg CO<sub>2</sub> eq/kg viande désossée
- Les fourrages concentrés achetés contribuent à ± 54% de l'empreinte carbone totale. La conversion de terres allant de pair avec cela, contribue à 7% de l'empreinte carbone totale.
- Cela diffère fortement des 30% souvent cités dans d'autres études.

### b) Empreinte carbone de la viande bovine en Flandre

Les constatations concernant l'empreinte carbone de la viande bovine se résument comme suit :

- L'empreinte carbone de la viande bovine est calculée comme suit :
  - 11,6 – 14,6 kg CO<sub>2</sub> eq/kg poids vif
  - 16,3 – 20,5 kg CO<sub>2</sub> eq/kg carcasse
  - 22,2 – 25,4 kg CO<sub>2</sub> eq/kg viande désossée
- La contribution la plus importante aux émissions de GES vient de la fermentation dans la panse (48%), de la production de fourrages (26%) et du fumier (stockage et dépôt sur les pâturages) (15%)
- Sur l'ensemble de la production de fourrages (à l'origine de 26% des émissions), 69% proviennent de la propre production de fourrages et 31% de l'achat de fourrages. Ces derniers contribuent aussi à l'impact sur la conversion des terres (4% de l'empreinte totale).

Les facteurs d'émission utilisés proviennent de banques de données et de sources documentaires **d'inventaires de cycles de vie reconnus** (Life Cycle Inventory) et sont considérés comme représentatifs pour la Flandre.

Si l'empreinte carbone de la viande bovine est effectivement élevée, il faut également tenir compte des faits suivants :

- **Les bovins** sont des ruminants et provoquent inévitablement de hautes émissions de méthane dues à la fermentation dans la panse. Seuls les ruminants sont en mesure de transformer l'herbe et d'autres flux connexes (comme la pulpe de betterave et le marc) en protéines de haute qualité consommables par l'être humain. **Sans les ruminants, cette herbe serait inutilisable pour la consommation humaine.**
- L'élevage produit du fumier et le stockage de cet engrais et la fertilisation pro-

voquent un dégagement de GES, mais les engrais sont nécessaires pour la culture de produits végétaux. Or s'il est possible de remplacer l'engrais animal par de l'engrais chimique, artificiel, la fabrication de celui-ci est un processus exigeant beaucoup d'énergie, avec pour conséquence des émissions de CO<sub>2</sub>. Les gaz à effet de serre comme conséquence du **stockage d'engrais et de la fertilisation sont dès lors inévitables pour la production de produits végétaux**. Avec le fumier d'étable, le bétail à viande produit une sorte de fumier précieuse. Le fumier d'étable bovin et dans une moindre mesure le lisier bovin peuvent apporter une quantité significative de carbone dans le sol.

- Une grande partie du bétail paît dans les prés et contribue ainsi au **stockage** de carbone dans le sol. **Le pacage fournit une contribution considérable au stockage de carbone dans le sol**, plus que le fauchage, à condition de ne pas trop fréquemment labourer et réensemencer. 1 ha de pâturage peut stocker jusqu'à 80 tonnes de carbone par ha, ce qui est comparable à la forêt.

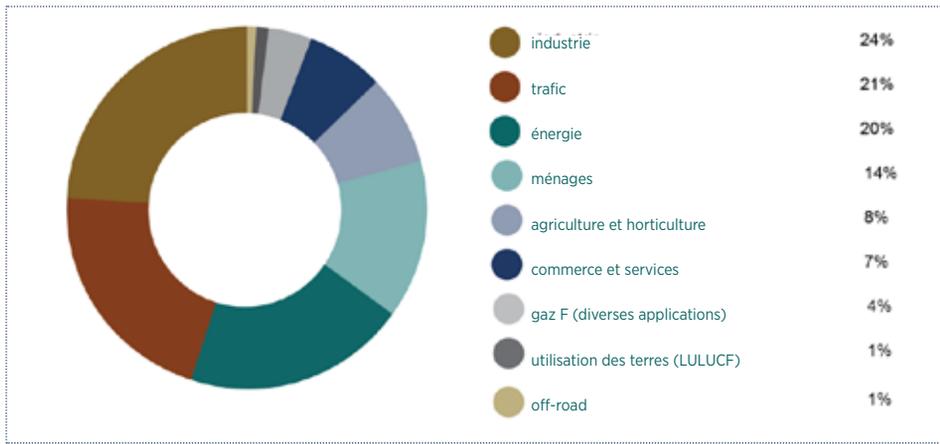
Il est important de savoir que dans le calcul de l'empreinte carbone de la viande bovine, on ne tient pas encore compte du **stockage de CO<sub>2</sub> dans le sol**.

### c) Comparaison du Blanc-Bleu Belge avec la viande bovine irlandaise et brésilienne

En Flandre, les émissions de gaz à effet de serre par le bétail ne constituent que 6% du total des émissions. **L'empreinte de notre Blanc-Bleu Belge est ainsi assez limitée comparativement à d'autres espèces bovines.**

La taille de l'empreinte carbone dépend fortement de la fermentation dans la panse des bovins, laquelle est déterminée par l'ingestion de fourrages et leur digestibilité. Dans la production de viande irlandaise et brésilienne, la cause d'émissions plus élevées réside dans une combinaison de la fermentation dans la panse et d'une transformation désavantageuse du fourrage.

Le bureau de consultants ERM a réalisé avec l'Université de Gand une étude comparative de l'empreinte carbone de la viande bovine brésilienne, irlandaise et blanc-bleu belge. Pour les viandes bovines brésilienne et irlandaise, l'émission de CO<sub>2</sub> est de respectivement 41 à 48,8 kg et 27,5 à 34,4 kg par kg de viande, alors qu'elle n'est que de 20,3 à 21,9 kg de CO<sub>2</sub> par kg de viande désossée pour le blanc-bleu belge. Grâce à la méthode de production plus intensive, au taux élevé de croissance/jour et au rendement de viande



élevé chez le blanc-bleu, notre viande bovine obtient un bien meilleur score que les bovins étrangers.

#### d) Dans le débat sur la durabilité, une viande n'est pas l'autre

Il est important de ne pas extrapoler les aspects en matière de durabilité concernant les produits bovins (viande et lait) à d'autres espèces animales, qui ont clairement un impact plus faible. Il est important en outre de prendre en compte la **densité des nutriments**. Si on applique ce facteur, les produits de porc et de poulet se rapprochent très fort des produits végétaux. En voici quelques exemples.

L'impact de la **viande porcine** et du **poulet** n'est pas comparable à celui de la viande bovine et pourtant on les met dans le même panier.

- 23,70 kg de CO<sub>2</sub> pour 1 kg de viande bovine
- 5,60 kg de CO<sub>2</sub> pour 1 kg de viande porcine
- 3,65 kg de CO<sub>2</sub> pour 1 kg de poulet

Si le Flamand s'en tenait à la recommandation de l'OMS de 100g de viande par jour, l'impact serait le suivant :

- 0,56 kg de CO<sub>2</sub> pour la viande de porc
- 0,365 kg de CO<sub>2</sub> pour le poulet

C'est mieux que l'impact du lait :

- 0,56 kg à 0,72 kg de CO<sub>2</sub> pour le lait.

Les recommandations de l'Institut Flamand pour une Vie Saine sont du même ordre : 100g de viande et 450 à 600 ml de lait par jour.

L'impact des produits de viande transformés est généralement meilleur que celui du fromage, un produit souvent ignoré dans le débat écologique et nutritionnel.

- 1 kg de salami → ± 6,7 kg de CO<sub>2</sub>
- 1 kg de jambon cuit → ± 5 kg de CO<sub>2</sub>
- 1 kg de filet de poulet → ± 3,5 kg de CO<sub>2</sub>

- 1 kg de fromage → 8,5 kg de CO<sub>2</sub>

### III. Usage d'antibiotiques fortement réduit

Tant de la part des autorités belges que du secteur, des efforts sont fournis pour réduire l'**usage vétérinaire d'antibiotiques**. L'AMCRA, le Centre fédéral de connaissances concernant l'utilisation des antibiotiques et l'antibiorésistance chez les animaux, y a apporté sa contribution en 2014, en établissant avec ses membres son « Plan Vision 2020 », comportant des objectifs de réduction et diverses mesures pour les atteindre. Belpork, Belplume et l'IKM prennent également leurs responsabilités via la gestion du programme de monitoring AB Register.

Depuis le 30 juin 2016, les objectifs de réduction sont ancrés dans une **convention entre les autorités et le secteur**, fixant la collaboration et les responsabilités des différentes parties concernées. Ayant co-signé cette convention, les créateurs de l'AB Register s'engagent d'une part à continuer à développer le projet AB Register et d'autre part à continuer à stimuler ses participants à limiter à un minimum l'usage d'antibiotiques.

### IV. L'empreinte eau

Outre l'empreinte carbone, la **consommation d'eau** a également un **impact** sur la durabilité d'une denrée alimentaire. La quantité d'eau utilisée par kg de viande joue donc un rôle : il s'agit du volume total d'eau utilisé pour développer un produit. On dit souvent qu'il faut beaucoup d'eau pour produire 1 kg de viande : 15 000 l pour 1 kg de viande. Mais les chiffres avancés sont des chiffres à l'échelle mondiale. Il convient donc de calculer la consommation d'eau par kg de viande en **Belgique**.

Pour calculer l'empreinte eau, on additionne toujours les chiffres pour 3 sortes d'eau :

- **L'eau verte** : toute l'eau consommée par une plante pour sa croissance et son évapotranspiration à partir de l'eau de pluie. Cette eau consommée pendant tout

le cycle de vie représente évidemment une très grande quantité.

- **L'eau bleue** : c'est l'eau soustraite aux eaux souterraines et de surface. C'est également de l'eau consommée pendant le cycle de vie.
- **L'eau grise** : toute forme de pollution ayant un impact sur l'eau (pesticides, engrais, ammoniacale, ...) étant portée en compte, on calcule le volume d'eau nécessaire pour diminuer la concentration de ces polluants à un point tel qu'elle soit à un niveau acceptable. La composante grise est de l'eau virtuelle et donne un aperçu de l'impact sur la qualité de l'eau pendant le cycle de vie.

Pour notre production animale et végétale locale en Belgique, on utilise toujours ± 90% d'eau verte. On utilise en outre de l'eau bleue pour abreuver et nettoyer les animaux. Le calcul d'une empreinte eau dépend de la méthode utilisée. Il n'y a cependant pas encore de consensus sur les méthodes les plus adéquates, et les méthodes les plus utilisées diffèrent tellement les unes des autres qu'une comparaison correcte entre ces méthodes n'est pas possible.

Dans le cas de la viande, on insiste souvent sur la consommation d'eau nécessaire pour sa production, mais quand il s'agit d'autres denrées alimentaires comme les super-aliments, on en parle beaucoup moins. Pourtant, les systèmes de production de produits végétaux comme les noix et les avocats peuvent souvent être considérés comme problématiques sur le plan de la consommation d'eau.

### V. Cultiver ses propres fourrages permet de réduire l'impact sur l'environnement

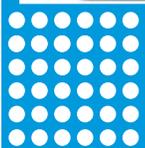
On fait aussi beaucoup pour la durabilité dans le domaine des fourrages. Leur culture, leur importation et leur transport ont un grand impact écologique. En Chine par exemple, il faut 2 fois plus d'eau qu'en Belgique pour la culture des fourrages. Les bovins belges reçoivent donc principalement des **fourrages cultivés localement**. Pour avoir 100 kg de fourrages, on mélange quelque 80 kg d'herbe avec du maïs, du trèfle et de la luzerne qu'on a soi-même cultivés. À cela il faut ajouter de la pulpe de betterave sucrière recyclée de l'industrie du sucre, utilisée comme matière première pour les fourrages. L'engrais est également réutilisé pour fertiliser les sols et le fumier d'étable des bovins contribue fortement au stockage du carbone dans le sol. Tout cela conduit à une **empreinte écologique toujours plus petite**.



## POLYESTER & INOX

Résiste à  
la Rouille et la Corrosion

Murs - Plafonds - Portes - Plinthes de Protection  
Fournis et/ou Placés



PANELCO sprl

Tél. 055/38.51.33 • Fax 055/38.51.34 • info@becopanel.be

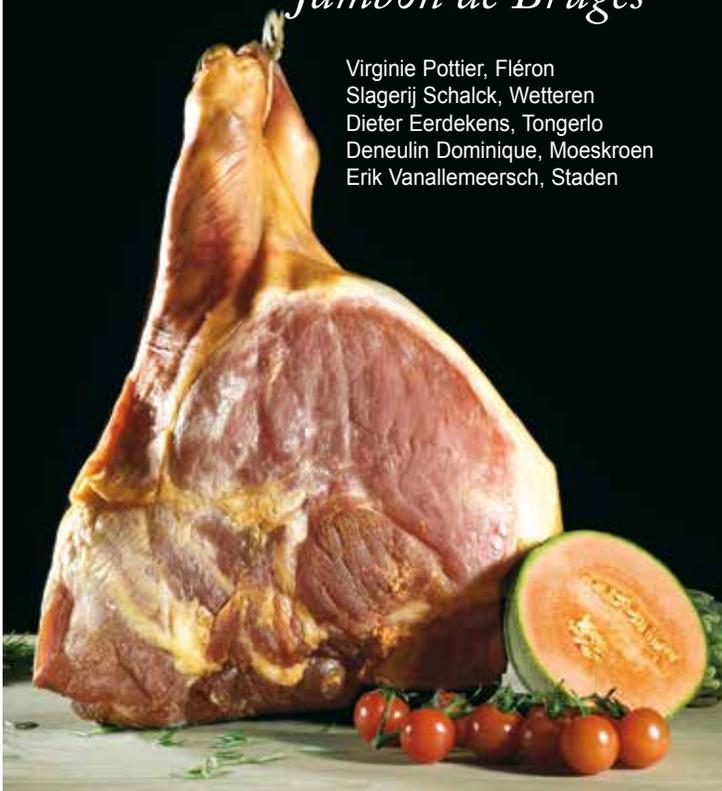
[www.becopanel.be](http://www.becopanel.be)

## Gagnants concours BB07

*Brugse Ham*

*Jambon de Bruges*

Virginie Pottier, Fléron  
Slagerij Schalck, Wetteren  
Dieter Eerdekens, Tongerlo  
Deneulin Dominique, Moeskroen  
Erik Vanallemeersch, Staden



**Votre spécialiste en  
sols industriels**

**Vous êtes actif dans  
le secteur alimentaire?**

Deweco place un **sol Dewefloor AC** en un jour seulement. Facile d'entretien et conforme aux normes AFSCA, il **peut supporter les charges** chimiques et mécaniques en tous genres **après 2 heures** de séchage seulement! Un sol Dewefloor HT est en outre parfaitement **adapté aux températures élevées et aux contraintes chimiques!** Il est aisément combinable avec d'autres sols en fonction de l'aménagement de la pièce.

Nos références parlent d'elles-mêmes et témoignent d'un service personnalisé efficace et axé sur les moindres détails. Nous avons la solution idéale pour chaque activité d'entreprise. N'hésitez pas à nous demander conseil!



AVANT

APRÈS



Herman De Nayerstraat 9D  
2550 Kontich (Waarloos)  
+32.3.455.56.36  
info@deweco.be

[www.deweco.be](http://www.deweco.be)

# Petites annonces

Av. Houba de Strooper, 784 bte 6 • 1020 Bruxelles  
Pour toutes vos annonces vous pouvez contacter  
Carine au 02 735 24 70 ou  
e-mail: [carine.vos@federation-bouchers.be](mailto:carine.vos@federation-bouchers.be)  
TVA BE 0542 984 224 - IBAN BE 74 0017 1573 6707  
[www.bb-bb.be](http://www.bb-bb.be)

## EMPLOI

**CHERCHE** : COUPLE POUR EXPLOITER LA BOUCHERIE EN COLLABORATION AVEC LA POSSIBILITÉ DE PRENDRE UNE OPTION POUR LA REPRISE.  
INFO : 0477 76 09 45

**CHERCHE** : VOUS ÊTES COURAGEUX, LE TRAVAIL NE VOUS FAIT PAS PEUR... ALORS CECI VOUS INTERESSE, DE PRÉFÉRENCE SI VOUS ÊTES EN COUPLE. EXCELLENTE BOUCHERIE AMBULANTE (3 MARCHÉS PAR SEMAINE) A REMETTRE AVEC ATELIER ENTIÈREMENT ÉQUIPÉ REN-SEIGNEMENTS INFO : 0494 63 75 10

**CHERCHÉ** : BOUCHER FLEXI-JOB – 1 J/SEM. POUR L'ATELIER (DÉSOS-SER, PRÉP.CHARC,...) - CENTRE BRUXELLES.  
CONTACT : 0479/908661

## MATÉRIEL

POUR SPECTACLE MATÉRIEL : USAGÉ, NON-CONFORME, HORS USAGE. VETEMENTS – BILOT – DECOS. -OUTIL ETC  
CONTACT : 0491 24 55 01

**A VENDRE** : CAUSE DE RETRAITE : CAMION RENAULT MASTER ENTIÈREMENT ÉQUIPÉ BOUCHERIE-CHARCUTERIE – MISE EN CIRCULATION EN 2000. CAMION DE 9 MÈTRES DONT 6 MÈTRES 20 DE COMPTOIR. ETAT IMPEC., 72.900 KM - PRIX 30.000 € (À DISCUTER) + PETIT ET GROS MATÉRIEL DE BOUCHERIE – CHARCUTERIE – PRIX À DISCUTER  
INFO : TÉL. : 0495/63 75 10

## IMMO

**BOUCHERIE À REMETTRE** CENTRE DE BRUXELLES - MARROLLES, VIEUX MARCHÉ PRIX : 40.000 EUROS - LOYER : 1750 EUROS  
TEL. : 02 511 35 28 - GSM 0472/66 00 60

**A REMETTRE** : COMMERCE DE TRAITEUR AVEC CAVE À VIN ET PETITE RESTAURATION RÉGION LIÉGOISE - SPÉCIALITÉ DE COCHON À LA BROCHE - 30.000€ - BONNES RÉFÉRENCES.  
CONTACT : 0476/933 153

**A REMETTRE** : BRABANT W – BOUCHERIE-CHARCUT. PLEINE EXPAN-SION – FC COM 40.000 EURO – NORMES EU INFO : ÉCRIRE AU BUREAU DU JOURNAL SOUS LE N° 4011

**A VENDRE** : ATELIER ET COMMERCE DE BOUCHERIE – 478 M<sup>2</sup> SUR

TERRAIN DE 2128M<sup>2</sup> - DANS PARC ACTIVITÉS ÉCONOMIQUE MIXTE – BARVAUX S/O – EXCELLENT ÉTAT  
TÉL. : 0475 64 26 34

**A REMETTRE** : BOUCHERIE À REMETTRE POUR RAISON DE SANTÉ DANS LE BRABANT WALLON.  
CHIFFRE D'AFFAIRES EN PLEIN EXPANSION.

**À VENDRE OU À LOUER** - POSSIBILITÉ DE REPRISE DE LA SOCIÉTÉ.  
TÉL. : 0494 76 92 66

**A REMETTRE**: BOUCHERIE-CHARCUT. BRAINE-LE-COMTE.  
TÉL. : 067 64 68 23

**A REPRENDRE**: HAINAUT : COMMERCE AMBULANTE EN CHARCUTE-RIES – AFFAIRE APPRÉCIÉE DEPUIS 42 ANS – AVEC CAMION TRÈS BIEN ÉQUIPÉ- 5 MARCHÉS – PEU DE CONCURRENCE  
MAIL : DAVYVAN@TELENET.BE – TÉL 0476 55 41 41

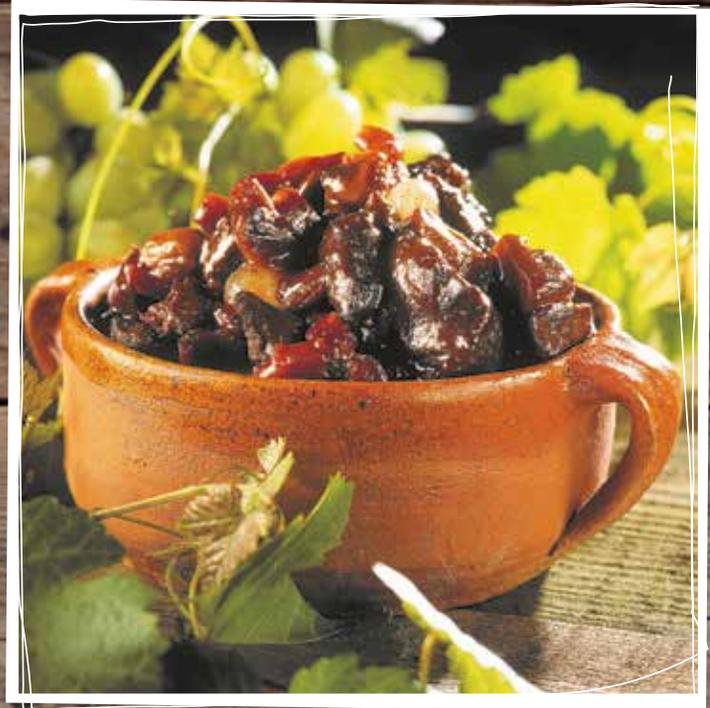
**A VENDRE** : BOUCHERIE « L'ARDENNAISE » SITUÉE À GILLY, CHAUSSÉE DE FLEURUS 255. MAISON DE COMMERCE ET FONDS DE COMMERCE (BOUCHERIE-TRAITEUR) D'UNE GRANDE RENOMMÉE ET AYANT UNE LARGE CLIENTÈLE EXISTANTE SITUÉE SUR UN AXE TRÈS FRÉQUENTÉ ET FACILE D'ACCÈS COMPOSÉE DE :  
SOUS-SOL : 3 CAVES  
REZ-DE-CHAUSSÉE : PIÈCE AVANT UTILISÉE COMME MAGASIN, GRANDE CHAMBRE FROIDE, COMPTOIR-FRIGO AINSI QUE DIVERS MEUBLES ET MATÉRIEL, CUISINE, BUREAU, VÉRANDA AVEC WC ET DÉBARRAS ; ÉTAGE : 4 CHAMBRES ; GRAND GRENIER AMÉNAGEABLE, JARDIN, CHÂSSIS SIMPLE VITRAGE, CCG. SUPERFICIE TOTALE 330 M<sup>2</sup>, RC 818 EUROS  
PRIX SOUHAITÉ : 160.000,00 LE TOUT  
VISITES : RENSEIGNEMENT EN L'ETUDE  
ETUDE DU NOTAIRE OLIVIER VANDENBROUCKE (OLIVIER.VANDENBROUCKE.NOTAIRE@SKYNET.BE)  
RUE ARTHUR BAUDHUIN, 55 - 6220 LAMBUSART  
SPRL OLIVIER VANDENBROUCKE, NOTAIRE  
T.V.A. : 0894.478.075. WWW.NOTAIREOLIVIERVANDENBROUCKE.BE  
TEL : 071/82.30.30 - FAX : 071/82.30.39

**A VENDRE** : MAISON DE COMMERCE ET FOND DE COMMERCE, RÉGION DE CHARLEROI  
BOUCHERIE - CHARCUTERIE - TRAITEUR 70 ANS EXISTENCE CAUSE DE RETRAITE , GROS POTENTIEL DE PROGRESSIONS ARRÊT DES ACTIVITÉS LE 30/09/19  
INFOS CONTACT MAIL: MICHEDEHON@HOTMAIL.BE /  
TÉL 071 36 03 87

**INGREDIENTS**

- 1kg de ragoût de porc
- 1l de sauce grand veneur Verstegen
- 1 Carotte coupé dans grandes tranches
- 3 Pommes
- 5g d'épices gibier sans sel Verstegen
- Epices gibier avec sel Verstegen
- 1l de vin rouge
- 1 Oignon émincé
- Un compote de canneberges

## Ragoût d'automne

**PREPARATION**

Faites les carottes et oignon dans un bol. Ajoutez le vin rouge et les épices gibier sans sel.  
Plongez les morceaux de ragoût dans cette marinade et mariner pour 12 heures.  
Laisser rôtir le ragoût dans le beurre chaud et assaisonner avec les épices gibier avec sel.  
Refroidir et vacumer dans un sac à vide.  
Pasteuriser sur 78 C°, 1 min par mm et de nouveau refroidir.  
En attendant, versez le marinade dans un pot et met à ébullition et laisser mijoter très féroce jusqu'à ce que la moitié s'est évaporé.  
Criblez la marinade par une étamine, ajoutez la sauce grand veneur et laisser encore mijoter un peu.  
Versez les pièces de ragoût grillé avec la sauce.  
Garnissez le plat avec des tranches de pommes cuit, un compote de canneberges et des croquettes de pomme de terre.

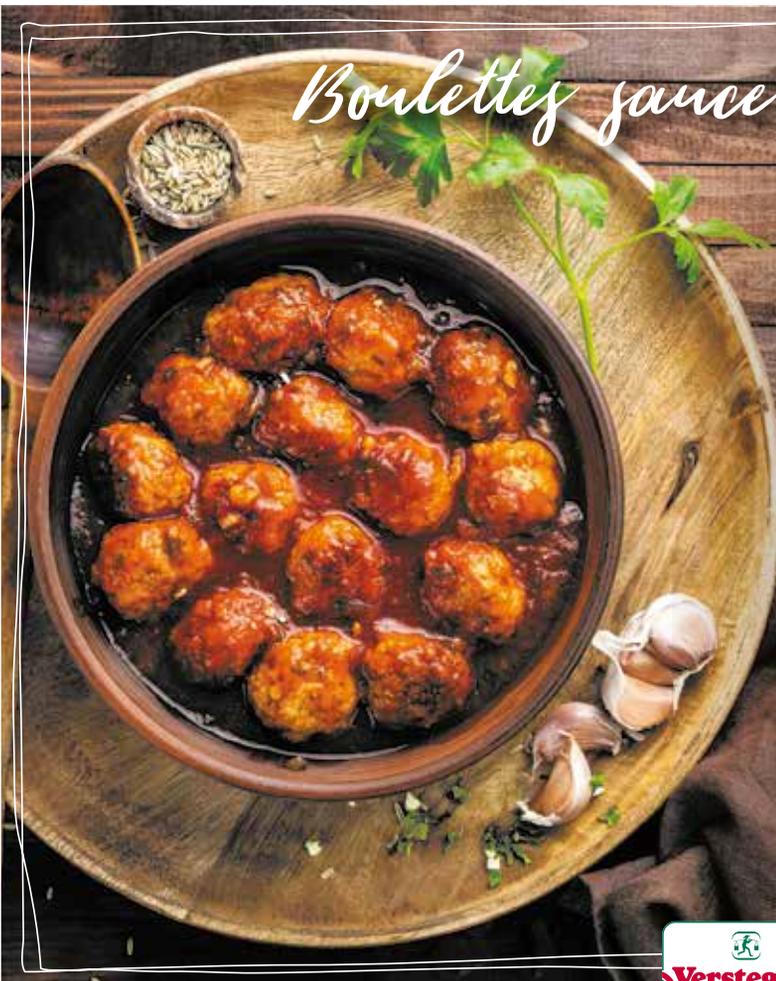
## Boulettes sauce grand veneur

**INGREDIENTS**

- 600g Viande de porc maigre (% de graisse max. 30%)
- 300g Lard de joue
- 100g Viande de bœuf en lanières
- 12 g Sel de cuisine
- 200g d'Eau
- 200g Lard maigre en lanières.
- 65g Contenta 4 Belgique Verstegen
- 40g Flocons d'oignons blanc déshydratés Verstegen
- 50g Sauce poivrade Verstegen
- 1000g Sauce Grand Veneur
- 1000g Sauce pour carbonnades flamandes

**PREPARATION**

Viande bien frais et réfrigéré . Ôtez les nerfs, le cartilage et les glandes de la viande de porc et viande de bœuf.  
Mélanger les flocons d'oignons blanc et déshydratés avec l'eau et laisser reposer.  
Passer par une grosse plaque.  
Mélanger avec le Contenta 4 Belgique, les flocons d'oignons blanc déshydratés et la sauce poivrade.  
Passer par une plaque de 3 mm.  
Former des boulettes de 150 g et laisser reposer 10 heures.  
Mélanger la sauce Grand Veneur et la sauce pour carbonnades flamandes , en proportion de 1 sur 1, avec +/- 200 g de lanières de lard maigre.  
Verser 200 g de cette sauce dans un plat décoratif.  
Présenter les boulettes par 2 pièces.



## Hochepot de joues de porc au potiron grillé



### INGREDIENTS

5 kg Joes de porc  
 ½ kg Dés d'échalotes  
 2 kg Dés de poivrons  
 2 kg Rondelles de carottes  
 5 l Tomates pelées  
 1 l Fond brun  
 200 g Espagnol Belgique Verstegen  
 Spicemix del Mondo Guadalajara Verstegen  
 Thym lyophilisé entier Verstegen  
 3 kg Cubes ou frites de potiron  
 Peru mélange d'épices ou World Grill Fuego Peru ou World Grill Fiesta  
 Peru ou Spice Oil Roasted Garlic Huacatay Verstegen  
 Nachos  
 Cheddar

### PRÉPARATION

Chauffez l'huile ou le beurre et faites-y dorer les joues de porc. Ajoutez ensuite les échalotes, que vous ferez fondre lentement, puis les carottes et les poivrons. Assaisonnez de Spicemix del Mondo Guadalajara et de Thym lyophilisé entier. Laissez suer un peu. Versez le fond brun et les tomates, laissez à nouveau suer jusqu'à ce que les joues de porc soient tendres, puis ajoutez l'Espagnol Belgique pour la touche finale. Mélangez les potirons au World Grill ou avec le Peru mélange d'épices et l'huile. Faites cuire au four. Servez les joues de porc avec les potirons et les nachos.



## Carbonades



### INGREDIENTS

1kg Viande pour carbonades.  
 10g Epices Carbonades Verstegen avec sel 40g Oignons cuits  
 Verstegen ou grillés  
 100g Bière brune  
 20g Moutarde ardennaise Verstegen  
 100g Espagnol Belgique Verstegen  
 Beurre  
 1l Eau et bouillon de boeuf

### PRÉPARATION

Faire fondre le beurre dans une casserole et faire revenir les oignons.  
 Ajouter la viande et laisser cuire.  
 Par la suite, déglacer avec de la bière brune, de l'eau et un peu de moutarde.  
 Laisser cuire à feu doux.  
 Enlever la viande de la casserole.  
 Laisser refroidir la sauce dans un récipient.  
 Utiliser +/- 100 g Espagnol Belgique pour 1 litre d'eau.  
 Ensuite porter à ébullition.  
 Mélanger la viande avec la sauce.

### SUGGESTION

Si vous désirez congeler votre sauce nous vous conseillons d'utiliser 10 g de Binding DS que vous ajoutez à 25 g. d'huile végétale lors de la cuisson de la viande.



# L'automne inspire Verstegen

L'automne et ses spectacles féériques uniques de couleurs, d'odeurs et d'effluves diverses approche à grands pas. L'arrière-saison est traditionnellement une période que l'on aime passer en cuisine pour concocter de délicieux repas. D'ailleurs, Verstegen Spices & Sauces n'est jamais très loin pour vous inspirer. Et ce toujours à base de ses herbes, épices et sauces Verstegen. Vous découvrirez des saveurs originales qui, en harmonie avec vos préparations culinaires, feront de vos menus de pots-au-feu et hochepots un véritable festin. Des suggestions qui vous inspireront, vous aideront et vous surprendront.



## FRUITPEPPER FOREST FRUIT

(001781, 300 g)

Association succulente de poivre Verstegen et de petits morceaux croquants de framboises, de myrtilles et cassis, poivre de Jamaïque, terminé par des baies roses et de la coriandre. Applications : pour toutes les préparations de gibier (foie gras), pâtes et du riz accompagnant le gibier, salades au fromage ou salade aux chicons, agneau, dans les préparations de hachis, pommes de terre rissolées, comme finition pour du chou, dans les pot-au-feu (lapin et carbonades à la bière), dans les pâtisseries & desserts.



## EPICES CARBONNADÉS AVEC SEL

(058003, 2,5 kg)

Mélange d'épices équilibré avec un caractère épicé, pour la préparation de délicieuses carbonnades.



## MÉLANGE POUR GIBIER

(059574, 750 g)

Il ne faut pas grand chose pour parfumer le gibier. Grâce à l'équilibre entre coriandre, poivre, gingembre, laurier et piment fort, ce mélange d'herbes et épices permet d'aromatiser n'importe quelle préparation de gibier!



## SAUCE GRAND VENEUR

(450402, 2,7 l)

Sauce prête à l'emploi de couleur brune foncée avec un goût de vin rouge. Cette sauce est délicieuse avec vos plats gibier, mais aussi avec vos préparations de lapin, la viande d'agneau, - de boeuf, - de porc et de veau. Affine aussi vos pots-au-feu.



*Verstegen. Enjoy great taste.*



# PAKSOI

## LÉGUMES DU MOIS

### FILET MIGNON À LA JAPONAISE



#### Ingrédients

600 g de filet mignon  
 huile d'arachide  
 1 poivron rouge, taillé en lamelles  
 1 poivron vert, taillé en lamelles  
 1 pak choï, coupé fin  
 1 ravier de haricots verts  
 1 ravier de pois mange-tout  
 100 g de pousses de soja  
 1 oignon rouge, émincé  
 1 courgette, émincée  
 1 carotte, émincée  
 150 g de shiitaké  
 2 gousses d'ail  
 100 cl de sauce soja Kikkoman  
 100 cl de sauce soja Yamaza  
 quelques oignons de printemps  
 shichimi, mélange japonais de 7 épices

#### Préparation

Couper la viande en lanières d'1 cm et les faire revenir brièvement dans l'huile d'arachide. Garder à part.  
 Cuire l'ail en remuant jusqu'à ce qu'il commence à sentir.  
 Ajouter l'oignon rouge et un peu plus tard les autres légumes.  
 Déglacer avec les sauces soja.  
 Laisser brièvement chauffer les légumes avec la sauce.  
 N'ajouter la viande qu'à la fin.  
 Terminer avec les oignons de printemps émincés et le shichimi.

### SPAGHETTI AUX PIMENTS, LANIÈRES DE PORC ET ÉPICES ORIENTALES



#### Ingrédients

450 g de spaghetti  
 ½ bouquet de basilic, émincé  
 8 feuilles de menthe, émincées  
 2 piments chilis verts, émincés  
 300 g de viande de porc, taillée en lamelles  
 poivre noir et sel marin  
 4 c à s de sauce soja

2 c à s de cassonade  
 1 c à s de jus de citron vert  
 2 c à s de mirin (vin culinaire japonais)  
 feuilles de pak choï avec tige

**Préparation**

Cuire les spaghetti al dente dans l'eau salée.  
 Cuire les feuilles de pak choï al dente pendant quelques minutes dans un petit panier à vapeur, dans une casserole à vapeur ou sur un petit support à mettre dans le wok avec un fond d'eau. Mélanger les lamelles de porc avec le basilic, la menthe, les piments verts, poivre et sel, et faire revenir brièvement le tout dans l'huile. Mélanger avec les spaghetti et ajouter la sauce soja, la cassonade, le jus de citron vert et le mirin.  
 Servir les pâtes avec les feuilles de pak choï cuites à la vapeur.

## COLLIER DE PORC AUX LÉGUMES FRAIS ET CHAMPIGNONS DES BOIS

**Ingrédients**

1,5 kg de collier de porc (à commander à l'avance chez le boucher)  
 2 petits pak choï  
 300 g de mélange de champignons des bois  
 1 radis noir  
 1 botte d'oignons de printemps  
 400 g de riz blanc  
 300 g de miso blanc  
 3 noix de beurre  
 1 l d'eau  
 coriandre fraîche  
 poivre et sel

**Préparation**

Éplucher le radis noir, le couper en cubes et mettre ceux-ci dans un grand pot, sans couvercle. Ajouter de l'eau, avec 30 g de sel. Les cubes doivent être complètement recouverts d'eau. Tendre un morceau de papier ou de toile de gaze sur le pot et laisser saumurer à température ambiante.

Frotter le collier de porc avec le miso. Mettre avec une noix de beurre dans un plat allant au four et mettre 25 min. dans un four préchauffé à 220°. Abaisser ensuite la température jusqu'à 160° et poursuivre la cuisson pendant 30 min.

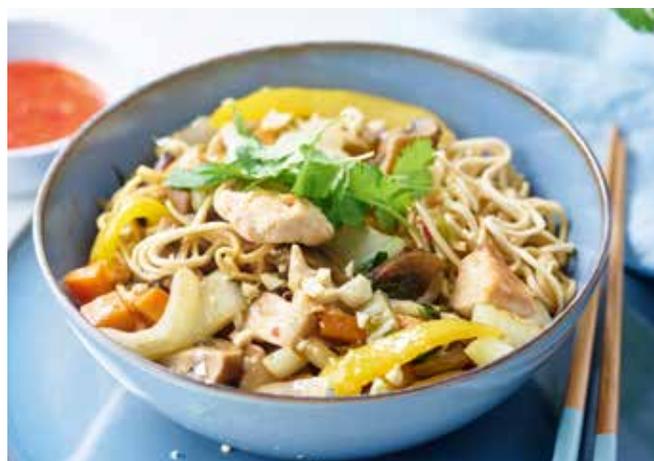
Cuire le riz en suivant les instructions sur l'emballage. Couper le pak choï en 2 dans le sens de la longueur. Enlever les petites racines des oignons de printemps et couper transversalement le dessus des extrémités vertes en 2. Cuire les deux légumes avec une noix de beurre dans une poêle. Poivrer et saler.  
 Cuire les champignons des bois avec une noix de beurre dans une poêle, poivrer et saler.

**Dressage :**

Couper le collier de porc en grosses tranches.  
 Faire un petit lit de riz sur l'assiette et y dresser les tranches de collier. Disposer les légumes cuits à côté et terminer avec de la coriandre et quelques cubes de radis noir. Le jus de viande peut servir de sauce.

Chef Yannick Van Aeken - Restaurant Humphrey

## WOK AU POULET ET AUX LÉGUMES

**Ingrédients**

400 g de cubes de poulet  
 4 oignons de printemps, en anneaux  
 1 poivron jaune, en lamelles  
 1 yacon (poire-de-terre), épluché, en cubes  
 1 pak choï, en lamelles  
 200 g de gros champignons de Paris, en quartiers  
 400 g de nouilles  
 huile d'arachide

**Pour la finition :**

1 poignée de coriandre  
 30 g de noix de cajou, hachées grossièrement  
 2 c à s de sherry  
 3 c à s de sauce soja  
 3 c à s de sauce chili douce

## VACATURE : ACCOUNT MANAGER CONSUMER PRODUCTS DANIS

DANIS

### FONCTION : ACCOUNT MANAGER CONSUMER PRODUCTS DANIS DIVISION : BU PORC

#### DESCRIPTION DE LA FONCTION

En tant que account manager, vous êtes responsable de la réalisation des objectifs commerciaux.

Vous suivez un plan prédéterminé de recherche de clients potentiels pour augmenter les ventes de produits consommateurs Danis, à savoir le Porc Tradition Boucher et The Duke of Berkshire.

Vous serez le point de contact pour le prospect pendant la période de test et le suivi.

Ce suivi doit aboutir à une inclusion permanente dans l'assortiment du prospect, qui reçoit par la suite le statut de client.

Vous êtes présent un jour par semaine au siège à Koolskamp pour l'administration et vous assistez une fois par mois à la réunion commerciale avec toute l'équipe.

En tant qu'ambassadeur de Danis, vous êtes attaché à la mission, à la vision et aux valeurs de Danis.

#### TÂCHES CLÉS ET RESPONSABILITÉS

Etablir une stratégie commerciale en collaboration avec le coach commercial

Account manager de bouchers, traiteurs, retails F2 avec boucherie, entreprises horeca et cuisines industrielles

Détecter les opportunités de développement commercial autant chez les clients existants qu'auprès de nouveaux prospects

Vous êtes présents lors de moments privilégiés pour les prospects, par exemple : début de vente, ouverture d'une nouvelle affaire, réouverture, ...

Vous êtes présent sur les salons et foire où Danis est présent avec les produits consommateurs

Vous assurez un suivi administratif adéquat et vous communiquez chaque jour via notre package CRM

#### COMPÉTENCES REQUISES

##### Compétence

##### Aperçu commercial :

Vous connaissez les besoins et les souhaits de vos clients et y répondez de manière proactive, vous identifiez et anticipez les tendances et évolutions du marché

##### Axé sur les résultats :

Vous faites activement des efforts pour atteindre les objectifs fixés, en cas de revers, vous n'abandonnez pas et vous persévérez

##### Enthousiasme :

Vous êtes enthousiaste, vous affrontez les difficultés et ne vous découragez pas, vous pouvez communiquer votre enthousiasme à vos collègues

##### Orienté client :

Vous coordonnez vos actions avec les attentes et les besoins de vos clients, même s'ils ne sont pas directement exprimés

#### Assertivité :

Vous pouvez défendre vos idées et intérêts de manière constructive et avec confiance, dans le respect des autres, même face à l'opposition ou dans une atmosphère d'hostilité

#### Convaincre :

Vous obtenez l'approbation des autres avec des idées, des activités ou des produits grâce à l'utilisation flexible de méthodes d'influence et à une argumentation cohérente

Construction d'un réseau :

Vous développez de nouveaux contacts, construisez un réseau relationnel positif et solide et utilisez ces relations pour atteindre vos objectifs professionnels

#### RELATION AU SEIN DE L'ENTREPRISE

Rapport à :

Coach Commercial : Daniël Deboel

BU Manager : Jan Vandaele

#### DESCRIPTION DE LA FONCTION PRÉPARÉE PAR :

Nom : Marie Lambrecht

Fonction : HR

Date : 06/09/2019

**PORC TRADITION BOUCHER**

*Une viande saine et savoureuse au quotidien!*

*Pour tous les bouchers qui chaque jours souhaitent servir à leurs clients un délicieux morceau de viande de porc à un prix accessible.*

Contact: 0479 72 29 30 - [Slagersvarken@danis.be](mailto:Slagersvarken@danis.be)  
Consumer product of Danis

Grâce à la **Fédération des Bouchers** et **Edenred**, vous bénéficiez d'un **tarif préférentiel** pour les Ticket Restaurant et Ticket EcoCheque.

Vous souhaitez **commander** ces avantages **pour vous et vos collaborateurs ?**



**Ticket Restaurant** 

- ▶ 60% moins cher que du salaire
- ▶ A partir du 1er salarié et même pour le patron

**Avantage membres : - 25%\***  
Code promo : TR0819SLGBCR22

**Ticket EcoCheque** 

- ▶ Max 250€ par an
- ▶ 100% net d'impôt et aucune charge sociale

**Avantage membres : - 20%\***  
Code promo : EC0819SLGBCR00

## Intéressé ?



Prenez directement contact avec Edenred pour profiter de ces avantages et recevoir une simulation de prix. Précisez systématiquement le code promo du produit.

Cindy Voisin - 02/678.28.11  
cindy.voisin@edenred.com

## Vous n'acceptez pas encore les Ticket Restaurant dans votre établissement ?

Rejoignez notre réseau de commerçants (25 000 boucheries, boulangeries, sandwicheries, restaurants, snacks...) !

### Avantages membres

- ▶ **Frais d'entrée** : GRATUIT (valeur 125€)
- ▶ **Frais d'abonnement** : GRATUIT (valeur 6,10€/mois)
- ▶ **Participation** : 1,35% du montant des transactions (au lieu de 1,55%) + pas de montant minimum

## Intéressé ?

Contactez notre équipe :  
affiliatenetwork-BE@edenred.com

*Offre réservée aux membres. Réduction calculée sur la prestation de service de base (fabrication et livraison des cartes exclues).*

## ANNULATION CONCOURS

Bonjour à tous,  
 Pour des raisons indépendantes de notre volonté, nous sommes malheureusement dans l'impossibilité d'organiser le **concours de pâté de foie de porc** prévus par l'ASBL UBCT de Charleroi le 13 Octobre 2019.  
 Veuillez nous excuser de ce désagrément.  
 Michel Dehon.

### CALENDRIER

29-09-2019 FÊTE DE LA CORPORATION DES BOUCHERS DE SAINT - HUBERT EN ENVIRONS

### SOIREE INFO

LES SOIRÉES COMMENCENT VERS 20 H.

7/10/2019	Tournai (Klain)
21/10/2019	Mons (centre PME)
29/10/2019	Luxembourg (centre IFAPME Libramont)
5/11/2019	Namur (Wépion)
19/11/2019	Verviers et Eupen (Ifapme)
2/12/2019	Bruxelles et Brabant Wallon (Ceria)

### AVIS IMPORTANT

La prochaine revue de La Boucherie Belge est prévue pour 20/10/2019. Tous les articles, le matériel ou les petites annonces pour cette édition doivent être en notre possession avant le 08/10/2019 prochain. Les textes qui nous parviendraient trop tard seraient automatiquement insérés novembre 2019.

## UN ABATTOIR AU SERVICE DU TERROIR

Venez découvrir l'abattoir lors de la **Journée découverte Entreprises** le 6 octobre prochain

L'abattoir communal d' Ath prépare l'avenir et se tourne donc résolument vers les circuits courts.

## NOUVELLES FOURCHETTES DE PRIX POUR UNE NOUVELLE PÉRIODE DE VENTE

N'oubliez pas : de calculer des nouveaux prix de vente pour cette période de vente au moyen des prix d'achat de la période de référence de 4 semaines mentionnée ci-dessous.

### A PARTIR DE 23 SEPT 2019

#### Fourchettes à utiliser

##### PERIODE DE REFERENCE

19/08/19 au 25/08/19

26/08/19 au 1/09/19

2/09/19 au 8/09/19

9/09/19 au 15/09/19

#### Fourchettes à utiliser

##### BŒUF

Cat	Demi-bête	Quart arrière	Quart avant
1	€ 6,23 et +	€ 7,94 et +	€ 3,68 et +
2	€ 5,61 à moins de € 6,23	€ 6,81 à moins de € 7,94	€ 3,23 à moins de € 3,68
3	€ 4,41 à moins de € 5,61	€ 6,03 à moins de € 6,81	€ 2,71 à moins de € 3,23
4	€ 3,56 à moins de € 4,41	€ 5,55 à moins de € 6,03	€ 2,47 à moins de € 2,71
5	moins de € 3,56	moins de € 5,55	moins de € 2,47

##### PORC

Cat	Demi-bête
1	€ 2,64 et +
2	€ 2,52 à moins de € 2,64
3	moins de € 2,52

## QUE FAIT LA FÉDÉRATION ?

DATE	ACTIVITÉ	PRÉSENT
25/07/19	Réunion préparatoire BIBAC PLUS FRESH 2019	I.Claeys, F. Vercruyssen, C. Vos
2/09/19	Cabinet Ducarme : réunion de concertation concours officiel d'excellence professionnelle	I.Claeys, F. Vercruyssen, C. Vos, J.Cuyppers
5/09/19	Réunion préparatoire BIBAC PLUS FRESH 2019	I.Claeys, C. Vos
6/09/19	AFSCA: Réunion de concertation concernant la proposition de modification de certains A.R.	I.Claeys, A.Briclet, J.Cuyppers
16/09/19	Bureau	Membres du Bureau

# L'ÉTERNELLE QUÊTE DU GOÛT



Les porcs Duroc d'Olives profitent d'une alimentation spécialement composée de céréales et d'huile d'olive. Et cela se goûte. Avec Duroc d'Olives, vous avez l'assurance de manger une viande de porc saine, tendre et savoureuse.

**VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS ?**

Allez voir sur [www.durocdolives.be](http://www.durocdolives.be).



## PLUMA GRILLÉE, PÂTES AUX HARICOTS VERTS, CHAMPIGNONS ET CERFEUIL

### Ingrédients

4 morceaux de pluma Duroc d'Olives - 500 grammes de penne complètes - 200 grammes de haricots verts - 50 grammes de petits pois - 250 grammes de champignons au choix - 2 dl de bouillon de viande - 2 dl de crème - 1 bouquet de cerfeuil - Poivre - Sel - 1 dl d'huile d'olive Duroc d'Olives

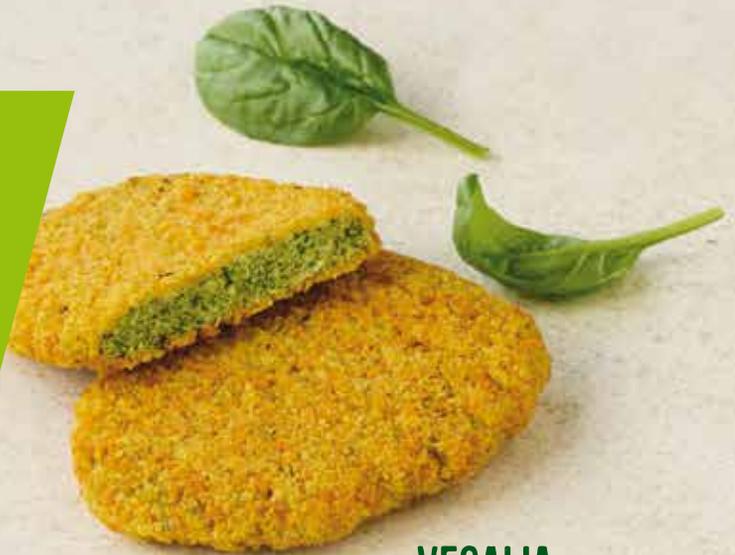
### Préparation

Faites mijoter les champignons dans un peu d'huile jusqu'à ce qu'ils soient bien dorés. Ajoutez les haricots coupés fin et faites-les cuire. Versez le bouillon par-dessus et laissez épaissir quelque peu. Faites cuire les pâtes dans de l'eau salée. Faites griller la pluma en veillant à ce qu'elle soit encore rosée à l'intérieur et bien juteuse. Laissez ensuite reposer la viande 5 minutes. Égouttez les pâtes et versez-les dans les assiettes. Coupez la pluma en fines tranches et disposez celles-ci sur les pâtes. Versez un peu de sauce par-dessus et décorez avec le cerfeuil finement coupé.



**NOUVEAU**

**100% DE GOÛT  
0% VIANDE**



**VEGALIA  
BURGER AUX ÉPINARDS**



**VEGALIA  
BURGER D'AUBERGINES**



**VEGALIA  
BURGER AUX POIVRONS**

-  Tests consommateurs montrent que le **goût est excellent**
-  Développé avec une attention particulière aux **valeurs nutritionnelles**
-  **Pas d'agents** de conservation ni d'exhausteurs de goût
-  Durée de conservation jusqu'à **30 jours**

Renseignez-vous sur nos burgers de légumes chez votre grossiste ou votre représentant